Library
of the
University of Toronto

Vol VI

No I

"TISSUS et NOUVEAUTÉS"

(TISSUES AND DRY GOODS)

Drap "Panneau"
tout laine
de
PRIESTLEY
Les étoffes à Robes

GREENSHIELDS
LIMITED
Agents de Vente
Montréal
Populaires pour 1905

Montréal

Janvier 1905

The W. R. Brock Company, (Limited)

26, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

Beau ou mauvais temps

NOUS offrons chaque jour les derniers produits manufacturés au Canada, en Europe et aux Etats-Unis.

Tous nos départements progressent avec la marche du temps.

Nous sollicitons votre clientèle pour le Printemps 1905.

Les demandes constamment croissantes pour nos marchandises, nous ont forcés à acheter un plus grand et un meilleur assortiment de Marchandises Sèches des Marchés Canadiens, Américains et Etrangers, pour le Printemps 1905, que nous ne l'avions fait précédemment.

Notre assortiment fera impression sur les Marchands à la recherche des Meilleures valeurs aux prix les plus serrés.

Greenshields Limited,

MONTREAL.

Greenshields Western Limited, Winnipeg.

Greenshields & Co. Limited, Vancouver.

TISSUS LAVABLES Exclusifs De Haute Classe.

Notre présentation de ces Tissus Lavables, Elégants, de Haute Classe, embrasse les assortiments les plus exclusifs qui aient jamais été offerts aux Marchands du Canada. Chaque patron et chaque couleur est du style le plus parfait, et spécialement adopté aux plus dernières robes dessinées pour le printemps, par les

CREATEURS DE LA MODE

de Londres, Paris et New York.

Nous mentionnons quelques lignes de vente rapide:

LAINE DE SOIE, toutes Couleurs et Carreauté Noir.
COTON VOILE, en 5 genres.
VOILES À JOUR, en 3 genres.
TISSUS À HOUPETTES POUR COSTUMES Couleurs et Noir.
VOILE DE CHÊNE, en 4 genres.
CRÊPE DE CHÊNE, en 6 genres.
VOILES GRENADINES, Blanc et Noir, Noir et Blanc, également Noir uni et Blanc uni.
GRENADINE À RAYURE RUBAN, dans un joli assortiment de Couleurs.

Nos Voyageurs présentent un assortiment complet de ces Jolis Tissus. Demandez à les voir.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED, Winnipeg.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED, Vancouver.

INDIENNES de CRUM

LE MODELE DU GENRE DANS LE MONDE

Aucun Département d'Etoffes lavables n'est complet sans elles. Notre assortiment de ces Indiennes populaires est plus complet qu'il n'a jamais été auparavant, et il a eu l'approbation des acheteurs avisés du Canada. Aucun risque à tenir ces tissus parfaits, car ils sont de la première qualité et dans une classe que d'autres n'ont pu atteindre. Les patrons habillés ont ce fini moelleux si nécessaire pour une toilette habillée. Les patrons pour chemises sont finis de la même façon que le Cambric Français de la plus haute qualité. Le choix porte sur plus de 800 patrons.

PRIX ET CONDITIONS SEMBLABLES A CEUX DE LA DERNIERE SAISON.

BBB BBB BBB

BBB

BBB · INDIENNES · BBB

MANUFACTUREES AU CANADA

Elles sont un objet d'orgueil pour le Pays où elles ont été faites. Résistantes, fortes, durables et se lavant bien ; telles sont leurs qualités.

CONTROLEES PAR

BBB

GREENSHIELDS LIMITED,
Montreal.

BBB

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver.

Greenshields Limited, Montreal

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED, Winnipeg. GREENSHIELDS & CO. LIMITED, Vancouver.

SPECIALITE DE DOUBLURES

Augmentez vos Ventes dans le Departement des Doublures

VOICI QUI VOUS AIDERA :

SYLK RAY TALLETA
COURT TALLETA

Noir seulement, 44 pouces de large. Un très joli tissu ressemblant à la Soie Taffetas, à détailler à 35 et 40c.

XLNT et JAP SOIE

Ressemblent a la Soie, durent comme la Toile

Les genres d'étoffes à robes restent les mêmes que la saison dernière. Les tissus légers adhérents sont corrects pour les jolies robes et demandent de belles doublures soyeuses pour les jupes tombantes. Nous les avons dans les pesanteurs et le fini exacts, spécialement manufacturées et contrôlées par nous, pour le Canada; elles ont l'apparence de la Soie Taffetas; dans toutes les couleurs, Noir, Blanc et Ivoire; 36 et 46 pouces de large. Deux qualités à détailler à 20 et 25c.

UNE ATTENTION SPECIALE EST DONNEE AUX ORDRES PAR LA MALLE

Dominion Cotton Mills Co. Ltd.

PRINTEMPS 1905

Liste des Prix de Magog.

H INDIENNES.

Regattas, Lilas, Rouges, Seals, Roses, Pâles Fantaisies pâles	5¾c
H H Bleu marin	5¾c

No 1 INDIENNES.

Regattas, Fantaisies pâles, à Couvre-pieds, Chamois et Bleues, Anilines, Cardinal, Seals, Roses, Mélanges	6½c
1 Bleu marin	6½c

No. 2 INDIENNES.

Regattas, Fantaisies pâles et foncées, Blouses Rouges et Noires, Rouges et Blanches, à Couvre-pieds, Carreautées, Anilines Noires et Blanches, Lilas, Roses, Mélanges, Seal, Chamois et Bleues	7¾c

H H H INDIENNES.

Regattas, Blouses, Fantaisies pâles et Foncées Omish, Bleu Royal, Rouges et Blanches, Lilas, à Tabliers, Roses, Mélanges, Pourpre, Cardinal	9½c

A A A INDIENNES.

Fantaisies Aniline, Blanches et Noires	9½c

C INDIENNES.

Regattas, Fantaisies Pâles et Foncées, Blouses Fantaisies Aniline, Noires et Blanches, Roses et Blahches, Ciel et Blanches, Cardinal, Grises d'Acier, Rouges et Blanches, Rouges et Noires, Bleues, Bleues et Noires, Roses et Noires, Pourpre, Teintes Unies	10c
S C Bleu marin	7¾c
X X X Bleu marin	9½c
D C Bleu marin	10c
G C Bleu marin	12c
D C Boucher	10c
A Duck pâles	8½c
A A Duck bleu marin	10c
A A Duck Boucher	10c
A A Duck Anilines	10c
Etoffe à jupe Moreen	10c
Etoffe à jupe X X K	11½c
Lustrine	12c
Tablier Duchesse	10c
Coutil Durban—Bleu marin et Aniline	10c
Croisé H	11½c
Tweed Magog	10c
" " Aniline	10c
" Ladas	12½c
" " Aniline	13½c
Moles pesants	16½c
do Extra-pesants	20c
Salisburys	9½c
Costumes d'été	9½c
Velours	9½c
Lawn de fantaisie	8c
Mousseline Cordée	8c
Delaines	8c
Complets spéciaux	6½c
Satins à robes—Aniline et Bleu marin	10c
Satin Glacé	8c
Schreiner	11c
Drap Matelasse	12c
Voile	10c
Drap pour Costume	12½c
Cretonne croisé	8c
Cretonne Ottaman	9½c
" Oatmeal	10½c
" Sateen	12½c
Coutil d'art pour literie	15c
Drapeau	6c
Etoffe à Drapeau	6c

DOUBLURE DE MANCHES.

O O
No. 11
No 22
No 33

DOUBLURE DE PARDESSUS

No. 22 X
No. 22 X gauffrée
O C
O C gauffrée.

Prix sujets à changements. Envoyez des ordres de bonne heure.

Nous tenons toutes les lignes faites par ces manufactures.

Nous tenons des lignes complètes de toutes les marchandises fabriquées par cette manufacture.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver

The Colonial Bleaching & Printing Co.

LIMITED.

1905 - Liste des Prix pour le Printemps - 1905

INDIENNES	L. P. 24½ 25 pcs.	5¾c
	M. P. 28 pcs.	7¾c
	H. P. 31-32 pcs.	9½c
	C. C. 32 pcs.	10c
DUCKS (Grosse toile)	Pâle 27-28 pcs.	8½c
	Foncé 27-28 pcs.	10c
TWILLS (Croisés)	Croisés pesants 32 pcs.	11½c
DRILLS (Coutils)	Rock Fast Drill 28 pcs.	12c
MOLES	Moles légers 27-28 pcs. Effets de Tweeds	12½c
	Moles légers 27-28 pcs. Aniline et Bleu marin	13½c
	Moles pesants 28-29 pcs.	16½c
	Moles extra-pesants 28-29 pcs.	20c
FLANELLETTE	N. N. 27 28 pcs.	8c
	A. A. 27 28 pcs.	9½c
	B. B. 27-28 pcs.	9½c
	Flanelle Royal Waist 27-28 pcs.	9½c
COUTIL D'ART POUR LITERIE	259 28 pcs.	12c
	265 32-33 pcs.	15c

Nous tenons des lignes complètes de toutes les marchandises fabriquées par cette manufacture.

Nous attirons spécialement l'attention sur nos Drills (coutils) " Rock Fast", et nos Coutils d'art de fantaisie pour literie.

GREENSHIELDS LIMITED,

Montréal.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver

Vendez-vous la véritable sorte de Gants?

La sorte
qui plaît à vos clients?

CHAQUE PAIRE
DE

GANTS de PEWNY

est garantie

Ce fait est un bon argument qui explique pourquoi vous devriez les vendre

LES LIGNES DE PRINTEMPS COMPRENDRONT
TOUTES LES NUANCES LES PLUS NOUVELLES. COMMANDEZ UN ASSORTIMENT.

GREENSHIELDS LIMITED

Montreal.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED,
Vancouver.

ENCORE DE NOUVELLES TOILES POUR 1905

Viennent d'arriver

Nous avons reçu de fortes expéditions des plus fines toiles qu'on puisse se procurer dans les principaux centres étrangers.

Elles nous parviennent directement des meilleurs fabricants de l'Ecosse, de l'Irlande, de la Belgique et de l'Allemagne.

Notre stock n'a jamais été plus complet qu'il l'est aujourd'hui dans toutes sortes d'

Articles Frangés et à Fils Etirés,

Tels que " Doylies," Dessous de Plateaux, Chemins de Table, Etc.

Toiles Damassees, Toiles Unies, Toiles a Rouleaux, a Couches et pour la Verrerie, Coutils, Etc.

Si vous voulez des toiles qui soient pures, et de qualité réelle, à des prix très raisonnables, nous pouvons vous offrir un assortiment exceptionnellement considérable de marchandises qui s'écouleront à votre entière satisfaction.

Seuls Agents de James & Thomas Alexander, Limited,
Usine Canmore, Dunfermline, Ecosse,

Greenshields Limited,

Greenshields Western Limited
Winnipeg.

Montreal.

Greenshields & Co. Limited
Vancouver.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1 00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI MONTREAL, JANVIER 1905 No 1

VOYAGE COMMERCIAL AU CANADA

Correspondance Spéciale adressée au "Birmingham Daily Post."

Depuis plusieurs années, tel un astre de première grandeur, le Canada brille au firmament commercial. Dans ce pays sont parvenus des comptes-rendus tellement flatteurs concernant sa prospérité, que le plus apathique des manufacturiers britanniques a fini par se rendre compte de l'existence du Grand Dominion et de son Nord-Ouest. De là, sans doute, la cause de l'invasion de cette colonie par des commis voyageurs anglais qui depuis environ six mois s'y sont rendus—m'a-t-on assuré—en nombre jusqu'ici inconnu. Personnellement, j'ai été un de ces voyageurs, et comme tout ce qui concerne les voyages au Canada, en tant que source générale d'informations, présente en ce moment un intérêt tout spécial ; *pro bono publico,* je me propose d'offrir ici un résumé des remarques que j'ai faites en cette occasion. On me pardonnera peut-être d'affirmer que bien que le Canada me soit nouveau, je suis un vieux "routier" connaissant par expérience presque tous les pays d'Europe ; et, en outre, parfaitement au courant des marchandises que je dois vendre. Mes impressions ne sont donc pas celles d'un novice ; ni mon expérience celle d'un type très commun au Canada—l'aventurier commercial, lequel s'est procuré quelques agences secondaires de marchandises qui, précédemment lui étaient totalement inconnues.

Ce fut donc avec de grandes espérances, et de belles perspectives, que je partis à la conquête de nouveaux champs à exploiter. Si je ne me représentais pas un sol vierge, non encore labouré par la charrue de l'agent d'affaires britannique ; au moins je pensais être à peu près certain de rencontrer un peuple bien disposé en faveur des marchandises anglaises—un peuple vif à savoir les mérites d'une idée nouvelle ; disposé à apprécier la nouveauté de certains dessins ; à même d'établir une différence entre les articles bien faits et ceux rapidement confectionnés ; et pardessus tout, un peuple qui, lorsqu'il achète, achète en grande quantité. Il est facheux hélas ! que j'aie à le consigner ; mais la vérité avant tout : successivement toutes mes illusions furent anéanties. Même, je me suis amplement convaincu que ce qui m'est advenu n'est nullement exceptionnel. J'ai comparé mes notes à celles de plusieurs douzaines de voyageurs, mes collègues ; notes qu'ils recueillirent durant leur premier voyage au Canada et je n'en ai pas rencontré dont le verdict fût sensiblement différent du mien.

Illusions évanouies

D'abord, considérons la faveur accordée aux marchandises anglaises, que chez nous nous supposons être très recherchées des loyaux canadiens. Cette illusion doit disparaître tout comme d'autres croyances mal fondées. Au Canada, comme partout ailleurs, le patriotisme cesse dès qu'il faut mettre la main à la poche. Quel que soit le sentiment patriotique du Canadien, sa formule philosophique en affaires est " Le Canada pour les Canadiens ", car tout d'abord il favorise les industries de son pays. Il est vrai, cependant, que ses sentiments de loyauté envers la Mère-Patrie, le poussent—toutes autres choses étant égales—à favoriser l'Angleterre de préférence à l'étranger ; de là le tarif préférentiel. Mais, ses goûts, ses habitudes, sa façon de vivre le portent plutôt vers les américains. En tout ; dans la façon de meubler leurs maisons, d'installer une manufacture, d'aménager un hôtel, d'établir une voie ferrée dans les questions d'hygiène, d'éclairage, de trafic urbain ; même quant aux ports, les canadiens s'inspirent des progrès réalisés aux Etats-Unis. Cela d'après l'inflexible loi qui veut que le petit gravite autour du grand. Et il en est ainsi non seulement en vertu d'une loi naturelle, mais, même, dans ce cas cette dernière a été aidée dans ses effets par la longue négligence dont la Mère-Patrie a fait preuve vis-à-vis de sa colonie ; c'est au point qu'on se demande comment une telle incurie n'a pas tout aussi bien, totalement sapé au Canada l'allégeance politique qu'il doit à l'Angleterre. Quand on fait cette remarque aux Canadiens, ils répliquent non sans raison—que ce n'est que depuis peu d'années que l'Angleterre a daigné, soit en politique, soit au point de vue commercial, entretenir des relations étroites avec le Canada. Ainsi se fait-il, que l'influence américaine présente l'obstacle le plus sérieux qu'ait à combattre le manufacturier anglais, dans la lutte entreprise de divers côtés, afin de s'assurer le commerce canadien.

En fait de marchandises décoratives : telles que bijouterie, articles plaqués, objets métalliques artistiques, lampes, verrerie, vaisselle—il faut là compter avec le goût américain ; or ce goût se porte vers les choses légères et brillantes, par opposition aux articles plus unis et mieux finis qui donnent la caractéristique du marché britannique. Quant à la quincaillerie, à l'ébénisterie, aux cuivres de la bâtisse, aux appareils de chauffage ou ustensiles de cuisine à l'éclairage électrique, aux installations de plomberie ou d'hygiène ; on a à faire face à une vive concurrence américaine qui, dans de nombreux cas, offre des articles brevetés plus intelligents, avec des notions commerciales plus à la main. Mais même dans les cas où il n'existe entre les produits offerts aucune différence matérielle, on doit tenir compte des idées américaines et de la façon dont ces derniers procèdent quant aux choses de la cuisine ou de l'ameublement ; on doit aussi se conformer aux modèles et aux règlements américains, que partout les Cana-

diens adoptent de confiance. Il en est ainsi jusque dans le domaine des sports; le "baseball" et non le "cricket" est le jeu national canadien; le boghei et non le "dogcart" est le véhicule usité pour les promenades; quant au cyclisme il est en faveur auprès des masses et non auprès des classes élevées; les machines montées dans ces genres de sports appartiennent à la classe inférieure de ces productions yankees, faites d'après les idées américaines "va comme je te pousse", lesquelles idées prévalant au Canada disposent de l'usage d'accessoires superflus tels que: sonneries, freins, et lampes. Point n'est besoin d'être du métier pour voir combien les canadiens copient les yankees, au sujet des chapeaux, de la bonneterie et de la chaussure.

A propos du Tarif Préférentiel

"Ah! disent les anglais, nous avons maintenant obtenu un tarif préférentiel." Mais, on ne sait pas généralement chez nous—où, si on le sait, ce n'est qu'imparfaitement—combien peu compte dans la lutte cette préférence. Il est donc peut-être bien de dire, que bien que nous jouissions d'un rabais douanier de un tiers des droits usuels, ce rabais ne représente seulement que 10 pour cent de la valeur des articles manufacturés, lesquels pour la plupart sont soumis à un droit d'entrée de 30 pour cent. En d'autres termes, tandis que les articles américains paient au Canada un plein droit d'entrée, ceux provenant de l'Angleterre y entrent pour 20 pour cent net. Ce n'est, on en conviendra qu'une petite avance que nous obtenons ainsi dans la grande course commerciale, et telle qu'elle est neutralisée par la proximité des grands districts manufacturiers de la Nouvelle-Angleterre et de la Pennsylvanie. En ce qui concerne la nature première brute ou les marchandises en vrac il suffit parfois de renverser l'échelle, mais je ne m'occupe ici que de marchandises manufacturées, telles que celles qui forment la principale production de Birmingham et des Midlands, et, quant à ces dernières la différence de un shilling offerte au consommateur sur un demi-souverain, est ma foi, tout à fait trop petite, pour compenser des habitudes prises, le goût ou le patronage.

Ainsi, il peut se faire qu'on importe au Canada les marchandises de n'importe lequel de vos plus célèbres manufacturiers anglais; que ces marchandises soient d'un dessin excellent, sans faute en tant que fini, d'un prix convenable; et, cependant, si elles s'écartent du style américain et du goût qui prévaut sur le moment, on ne trouvera pas à les vendre.

Ceci m'est arrivé avec deux articles séparés et distincts, mais non connus de tous; néanmoins, ces articles de fabrication anglaise, se vendent non seulement en Angleterre et au moins dans une colonie anglaise, mais même partout en Europe.

Il ne faudrait pas croire non plus que toute la difficulté consiste à introduire au Canada des marchandises spéciales, faites pour "lutter contre" celles provenant des Etats-Unis. Car, pour ma part, je n'ai jamais trouvé un peuple aussi difficile à convaincre d'une nouvelle idée que le peuple canadien. Cette particularité ne constitua pas, je l'avoue, la moindre des surprises de ma tournée au Canada, même je déclare qu'elle se trouva être absolument l'opposé de ce à quoi je m'attendais. Avec moi j'avais une ligne d'articles absolument nouveaux—quelque chose d'entièrement inédit par rapport à ces marchandises, dont je n'ai pas la liberté d'indiquer la nature. Au début de l'année j'avais fait un tour à travers la plus grande partie du continent Européen afin de placer ces produits; ils furent promptement et avidement recherchés dans toute leur gamme. Or, au Canada, personne n'en a voulu. On m'y assura que "ces marchandises n'étaient pas en demande." Je subis un sort analogue au sujet d'un certain nombre d'articles brevetés en Angleterre que j'avais avec moi, et qui se vendent bien tant chez nous que sur le continent. J'ajouterai que rien dans ces articles ne les rendait inserviables ou à même de ne pas convenir aux Canadiens. Mais ils étaient nouveaux, et... n'avaient pas encore été "demandés". C'est ce qui fit qu'il me fut impossible de les rendre intéressants pour qui que ce fût. Tels sont les gens qui clament aux oreilles des anglais qui vont à petits pas, qu'ils sont eux toujours "en avant de leur époque!"

La raison de cette extraordinaire lacune d'intérêt concernant de nouvelles marchandises—qu'il ne faut pas confondre avec l'impulsion d'achat dont jouissent de nouvelles bagatelles à bon marché—est due, selon moi, à ce qu'au Canada les maisons de commerce indépendantes existent à peine. Car tant en ce qui concerne les "magasins" de détail que ceux de gros, le commerce est en mains de compagnies limitées, beaucoup plus qu'il ne l'est en Angleterre. C'est ce qui fait que le voyageur arrive difficilement en contact avec les chefs de maisons, mais a, au contraire, presque totalement à traiter avec des acheteurs chefs de départements. Ce sont pour la plupart de tous jeunes gens—beaucoup trop jeunes d'après nos idées anglaises; bien qu'il n'y ait pas de canadien de vingt-cinq ans, qui selon lui, ne soit à même de gérer quoi que ce soit au monde. Toute paradoxale que paraisse la chose, il n'en est pas moins vrai que cette jeunesse est l'antagoniste des idées nouvelles. Ces acheteurs départementaux manquant du stimulant que leur fournirait la concurrence de quelques maisons indépendantes de premier ordre, tombent dans la routine et suivent tous le même sillon. Leur horizon commercial se confine à ce qu'ils savent devoir se vendre; et comme ils répondent du succès de leur département, ils ne "courent aucun risque." Si on nous demande des poêles," disent-ils, "conséquemment montrez-nous des poêles" et nous nous occuperons de vos prix; mais ne nous ennuyez pas avec un article appelé à remplacer les poêles, lequel nous causerait des désagréments pour présenter au public." Que si l'on donne à vendre aux Canadiens des marchandises régulières, ils se dépenseront en annonces mirifiques, monteront des ballons, et réduiront leurs prix, mais c'est tout. Là est la clef principale des affaires du canadien, sa "smartness."

Lenteur de la Clientèle Canadienne

Les remarques qui suivent, touchent le Canadien pris "sur le vif". Certes, il est peu ou point d'assertion qu'il ressente autant que de lui dire qu'il est "lent". Jamais il ne se fatigue de répéter: "Vous, les Anglais vous êtes lents." Cependant, en tant qu'acheteur, de tous les peuples que je connais pratiquement, le peuple canadien est le plus lent. Le Canadien est ainsi, mais non pour venir voir vos échantillons, car cela il le fait vivement par pure curiosité. Toutefois, c'est plus tard, lorsque le client s'est décidé à vous donner une commande, qu'il vous faut vous préparer à traverser une période d'exaspération, car le dit client ne se décide que difficilement à écrire ses ordres. Tel est le cas principalement avec les jeunes gens acheteurs dont j'ai déjà parlé. Ces derniers ne tiennent nul compte du temps—du nôtre bien entendu—s'en servant à leur profit avec l'assurance propre à de jeunes hommes fils d'un jeune pays. Or, il se peut que vous ayez à faire vos offres dans plusieurs départements; dans ces conditions votre cas est précaire; car toute commande départementale doit selon un système de routine, passer par une filière compliquée. Etant donné que chaque acheteur se fait tirer l'oreille, le voyageur peut être maintenu indéfiniment en suspens, avant d'en avoir fini avec la maison où

Styles Corrects

Prix Corrects

— EN —

Corsages de Haute Classe

Notre ligne a été grandement renforcée, en nous conformant à la tendance de la demande du commerce Canadien et nos voyageurs se mettront en route, au commencement de la nouvelle année, avec une Ligne entièrement Nouvelle des genres de la dernière minute en

Messalines, Etamines,
Taffetas, Lustres,
Peau de Soie, Whipcords,
ETC.

Les évènements, durant les quelques semaines qui viennent de s'écouler, nous ont confirmé dans l'opinion que c'est la plus grande collection que nous ayons jamais offerte, — riche à profusion en modèles exclusifs, et pleine d'articles de " Grande Vente ", qui attireront les clients dans ce département.

Les plus grands manufacturiers de Corsages en soie dans le Dominion.

Nous vous souhaitons une
Heureuse et Prospère
Nouvelle Année.

The New-York Silk Waist Mnfg. Co.

40 rue St-Antoine, MONTREAL.

il se présente. D'après mon expérience à cet égard, je suis persuadé que quant à la célérité, les "magasins" canadiens ne le cèdent en rien aux honorables et si lentes méthodes du ministère de la guerre anglais. Et, ne soyez pas surpris si, lorsque vous recevez votre commande, vous la trouvez piteusement insignifiante par rapport à l'amplitude des idées que vous étiez habitué d'entretenir à l'égard des choses américaines. Car, le canadien, si en avant de son époque a toujours l'habitude de faire " mettre de côté " ses marchandises dix-huit mois à l'avance. C'est du moins ce qu'il nous dit. Lui qui prétend écouler chaque année des milliers et des milliers de dollars de telle ou telle classe de marchandises, il ne peut cependant que difficilement acheter un petit lot des vôtres, pour voir comment " elles prennent ". C'est de la vieille histoire qu'on ne s'attendait pas à entendre dans le nouveau monde.

Il n'est que juste de dire—et ce fait est intéressant à noter—que ces caractéristiques de l'homme d'affaires canadien, sont associées à une grande affabilité de manières; la facilité d'aborder étant une autre de ses qualités. Le voyageur à son premier voyage n'éprouve aucune difficulté à voir les chefs de maisons ou de départements, à n'importe laquelle des heures d'affaires; ce qui est dû en grande partie à l'aménité native des Canadiens, car je n'ai jamais insinué nulle part qu'il n'est pas un joyeux compagnon. Ces particularités tiennent aussi à ce qu'il a adopté les principes propres aux hommes d'affaires américains—que nous, Anglais, nous pourrions aussi copier avec avantage — afin de voir tout le monde, pour ne rater personne. Cependant ces agréables vertus, sont aussi celles des charlatans polis, il ne faut pas l'oublier; aussi moi qui suis assez vieux pour être rassis sur ces choses, ai-je rencontré de nombreux jeunes anglais fort ingénieux qui se sont trouvés d'abord enchantés de l'accueil qu'on leur fit au Canada, puis dégoûtés en raison directe de leurs désillusions.

Quelques réflexions

On ne peut trop vanter la prospérité du Dominion, et dire aussi qu'il s'y fait de grosses et régulières affaires avec des maisons anglaises. Que dans certains cas, de telles affaires et leurs représentants soient beaucoup moins sujets aux conditions que j'ai décrites, cela va sans dire; je n'ai pas à dire ici comment se font et quelles sont ces affaires. J'offre tout bonnement, et gracieusement une sorte de guide aux maisons anglaises qui ont en vue d'ouvrir des relations commerciales avec le Canada, et je leur donne une idée de ce qui les y attend. Je me suis efforcé de montrer que les manufacturiers anglais ont encore beaucoup de chemin à faire s'ils veulent sur ce terrain joindre les américains. Le commerce canadien n'est pas ainsi que le pensent d'aucuns, une espèce de pomme mûre prête à tomber entre les dents des Anglais qui ouvrent la bouche pour la recevoir. Pour les maisons, là-bas inconnues—bien qu'elles le soient beaucoup chez nous—la lutte doit être chaude. Les maisons anglaises ne doivent pas aussi s'imaginer qu'elles sont " vieilles ". L'âge n'inspire aucun respect au Canadien; tout de suite cela l'induit à parler de " toiles d'araignés." On raconte l'histoire d'un magasin canadien qui ayant longtemps joui d'une sorte de monopole, se trouva un jour en présence d'un concurrent. La vieille maison mit au-dessus de sa porte une enseigne ainsi conçue: " Etablie depuis plus de cent ans"; sa nouvelle concurrente s'empressa de faire mettre au-dessus de sa porte: " Etablie la semaine dernière pour enrayer une maison vieille d'un siècle." Il n'est pas douteux que cette dernière plut davantage au sentiment canadien.

Je ne connais aucun pays au monde, où les voyages soient plus coûteux qu'au Canada. Si un homme emporte avec lui des échantillons, il devra déposer un cinquième de leur valeur, avant de pouvoir les déballer. La douane impose ses caisses de voyage, et ses paniers selon l'arbitraire évaluation des préposés aux douanes. On ne peut aucunement se faire rembourser ces droits en quittant le pays. C'est là une exaction que ne pratiquent pas les gouvernements européens les plus arbitraires; ce n'est pas de la " politique fiscale " c'est de la pure filouterie et on devrait s'en occuper dans les chambres de commerce d'Angleterre. Au Canada les distances sont énormes et le trafic du fret est à la fois lent et incertain. Conséquemment le voyageur doit toujours, avec grandes dépenses, envoyer ses caisses par " express ". Les hôtels y sont excellents mais chers. Dans ce pays on manque des " boots " anglais ou des " commissionnaires " du continent qui se chargent des petites affaires inattendues. Tous les petits services doivent être payés à des taux exorbitants, ou il faut s'en passer. Il n'existe pas là-bas de camionneurs pour porter les caisses chez le client; il faut les envoyer à l'aller et au retour par l'entremise des " compagnies de transport ", au coût de 25c par colis pour chaque direction. Et ainsi de suite, pour toute la gamme des petites dépenses—depuis le cireur de chaussures à 10 cents, jusqu'à la voiture de place à 2 1-2 dollars pour une course de dix minutes. Bref, le voyageur doit s'attendre à payer un dollar pour chaque shilling qu'il paierait chez nous. S'il est peu content de n'être servi que pour la valeur d'un shilling, il devra se consoler et penser qu'il paye la balance pour " l'expérience " qu'il acquiert.

MODESTES OUVRIERS D'UN TISSU PRECIEUX

La Vie, les Moeurs et le Travail des Tisseurs de Soie

[Suite]

Au contraire, les Chinois se servaient des différentes couleurs de soie pour distinguer les rangs de la hiérarchie sociale: la soie teinte en jaune était réservée à l'Empereur et à sa famille; la bleue était le signe distinctif des dignitaires du premier ordre; la rouge, de ceux du deuxième ordre; ceux qui suivaient n'avaient droit qu'à la soie noire. Cette hiérarchie dans les habits de soie se retrouve à la Renaissance, pour les costumes de cour, et il s'y ajoute même une hiérarchie dans les tissus: le roi de France et la cour avaient droit aux draps d'or et d'argent: après, venait le velours pour le président du Parlement, le satin pour les maîtres et conseillers; le damas était laissé aux greffiers, et le taffetas aux huissiers.

Sous Louis XIV, la mode de la soie brochée d'or devint une véritable fureur, ainsi qu'en témoigne cette spirituelle boutade de Mme de Sévigné: "Monsieur de Langlois, écrit-elle, a donné à Mme de Maintenon une robe d'or sur or, rebrodée d'or, rebordée en or, et, pardessus, un or frisé, rebroché d'un or mêlé à un certain or, qui fait la plus divine étoffe qui est jamais été imaginée."

Au temps de la Régence et sous Louis XV, le goût se prononce pour des teintes plus délicates, le bleu pâle, le rose tendre, le jaune safran, le vert d'eau, qui colorent les nœuds de rubans, les bouquets, les rocailles, les attributs pastoraux, les scènes mythologiques et champêtres. D'ailleurs, les fabriques lyonnaises suivront pas à pas dans ses modes et ses dessins toutes les phases de notre histoire nationale, et tisseront aussi bien pour Napoléon la soie du "Soleil d'Austerlitz", sur laquelle on voit des milliers de petits soleils surgir des nuages, ou la grande étoffe de soie mauve qui s'en ira un jour à Sainte-Hélène recouvrir son cercueil.

Il va sans dire qu'aujourd'hui et grâce aux découvertes de la chimie, les couleurs et nuances qu'on peut faire prendre à la soie vont à l'infini.

R. G. PAQUETTE & CIE

IMPORTATEURS

Spécialités

DE

MOUCHOIRS EN TOILE, EN COTON,
HEMSTITCHED et UNIS BLANCS
et COULEUR

Scotch Lawn, Mousseline

A **6½** CTS LA VERGE.

SATEEN ANGLAISE, NOIRE et COULEURS

COULEUR PERMANENTE DE

13 A **18½** CTS LA VERGE.

R. G. PAQUETTE & CIE

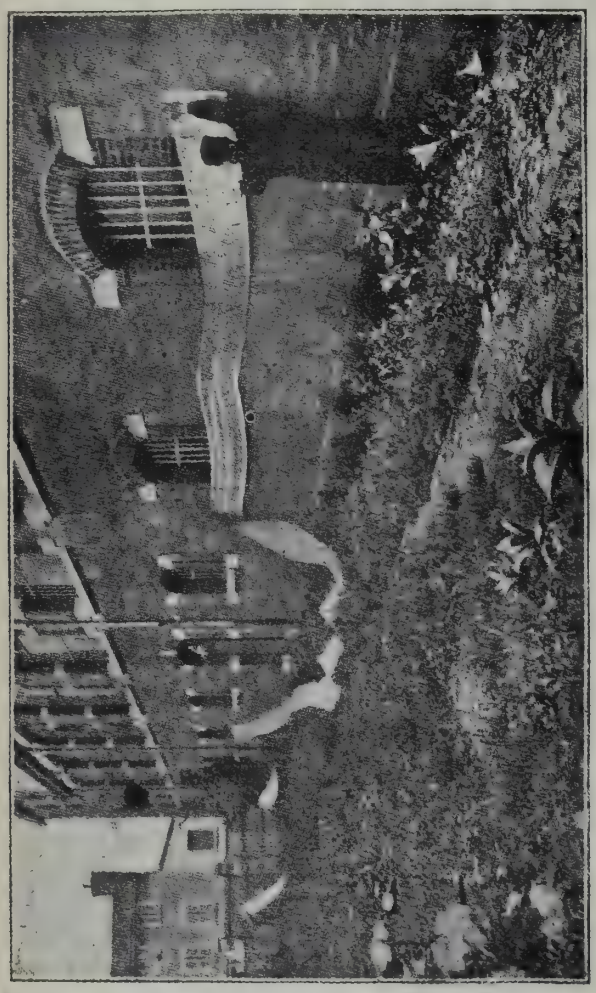
Agents pour la celebre Maison Levallois & Cie de Paris, France, Etoffes a Robes.

83, RUE ST-JACQUES, MONTREAL.

Au secours de ses compagnons de peine. — Un bienfaisant inventeur.

Reste maintenant à tisser la soie. Le tissage réduit à sa plus simple expression consiste à faire passer le fil droit transversal, au moyen d'une navette, entre toute une série de fils longitudinaux tendus fortement; le croisement de tous ces fils appliqués fortement et fortement tassés les uns sur les autres composera l'étoffe: c'est ce dont nous nous rendrions aisément compte en prenant n'importe quel morceau de soie et en l'effilant.

La question se complique s'il s'agit d'entremêler des couleurs et de former des dessins; on doit alors, à chaque coup, laisser de côté une partie des fils, et en prendre seulement un certain nombre d'autres. Or, si l'on songe que pour l'étoffe la moins compliquée il ne faut pas moins de 4000 à 5000 fils, entre-croisés d'un millier de bobines, on comprendra immédiatement à quelle difficulté on se heurte pour tirer en ordre ceux qu'il convient.



Le Dépliage d'un Carton Jacquard

La moindre pièce de soie se composant de 4000 à 5000 fils, on juge quelle tâche pénible était autrefois celle de l'ouvrier qui, perché au sommet du métier, soulevait et abaissait les fils nécessaires pour former le dessin. Dans le métier Jacquard, celui-ci s'exécute automatiquement, grâce à d'immenses cartons percés d'une infinité de trous. Dépliés, ces cartons ont souvent 1 kilomètre de longueur.

Jadis un ouvrier, nommé "le tireur", était spécialement chargé de cet emploi; perché au sommet du métier, près du plafond, il passait là sa journée à tirer les fils dans un ordre indiqué par une sorte de dessin géométrique qu'il avait devant lui, à les soulever et à les laisser retomber successivement, tandis qu'en bas le tisseur faisait voler entre eux sa navette.

C'est là un métier terrible; le malheureux ou la malheureuse, car c'étaient souvent des femmes qui l'exerçaient, courbé là-haut, le dos voûté, l'échine pliée en deux, sans air respirable, ne tardait pas à contracter les difformités physiques les plus hideuses, devenait pour le moins bossu et, redescendu à terre à la fin de la journée, avait plus l'air d'une sorte de Quasimodo à démarche de grenouille que d'un être humain.

Il en fut ainsi jusqu'au début du XIXe siècle, époque où, un homme qui avait, lui aussi, fait ce rude métier et qui en avait souffert, vint au secours de ses compagnons de peine et mit à leur service son bienfaisant génie.

Jacquard était né à Lyon en 1752. Fils d'un maître ouvrier, il avait pendant son enfance "tiré" le lacs. A cette dure besogne, sa santé s'altéra, et il dut cesser, sous peine d'y perdre la vie. Hanté de l'espoir d'améliorer un jour le sort de ceux dont son expérience lui a révélé la misère, Jacquard s'instruit, s'absorbe dans ses recherches au point de négliger ses propres affaires Ruiné, il ne se découragea pas; incompris, persécuté même, il triomphe enfin, et sa mécanique, entrée dans le domaine pratique, devient la délivrance des milliers d'hommes, de femmes et d'enfants qui gémissaient avant lui dans cette affreuse géhenne.

On ne peut mieux comparer le système dont il est l'inventeur qu'à celui qui fait jouer un air à un piano par le moyen d'une simple manivelle et dans lequel des cartons découpés, qui passent sans interruption, font résonner ou se taire les notes par leur plein ou leur découpage. De même ici. Seulement, au lieu de notes de musique, ce sont des fils de soie qui s'abaissent ou se soulèvent, et, au lieu que ce soit la main qui tourne la manivelle, c'est le pied qui la fait manœuvrer; tandis que d'une main, le tisseur lance sa navette d'acier, fulgurante comme un éclair, et que, de l'autre, il tasse l'étoffe avec un lourd battant de bois qui se balance et s'abat à point nommé.

Le nombre de ces cartons, découpés avec une patience inouïe selon la figure des dessins, atteint facilement, pour un dessin un peu compliqué, le chiffre fantastique de 400,000; leur longueur déployée s'étendrait sur 1 kilomètre. Quant au peigne d'acier qui maintient droite la trame de la pièce de soie, ce peigne colossal et digne de peigner la chevelure d'un géant peut compter jusqu'à 4000 dents, une dent pour chaque fil qui s'abaisse et se soulève.

Au bout de sa journée, le "canut", assis à son banc,—à sa "banquette",—au milieu de ces innombrables fils, comme l'araignée au milieu de sa toile, aura tissé 3 à 4 mètres de soie, si c'est une étoffe ordinaire; si c'est une étoffe précieuse et compliquée, il en aura fait 3 à 4 centimètres: il lui faudrait donc environ un mois pour un mètre.

Atelier familial. — La Marseillaise des canuts. — Les plaisirs du dimanche.

Un "canut", tel est, en effet, le nom de cet ouvrier de la soie dans le biblique atelier duquel nous allons pénétrer.

Une seule pièce est toute sa demeure; très haute, elle est coupée en deux par la moitié: la première moitié est l'atelier proprement dit; la seconde moitié est l'appartement que des cloisons divisent en une série de cases formant cuisine, chambre à coucher, salle à manger. On monte par une échelle à une soupente: c'est une sorte d'installation à la Robinson. Une propreté parfaite y règne. Songez un peu! La soie est une matière si délicate et si fragile! la moindre poussière en ternirait l'éclat, et le manteau de de l'archevêque, la robe qu'attend la reine d'Angleterre,

CHAPEAUX et CASQUETTES

Nos Echantillons pour le Printemps et l'Eté obtiennent des résultats satisfaisants.

Nous offrons les formes les plus nouvelles en Chapeaux à la mode, durs et mous, convenables pour toutes les occasions, et qui comprennent des marques aussi célèbres que celles de MILNER, STANLEY, GLOVEFITTE, PARKER, STELLA-GRADE, STETSON, RUTTAN, sans compter le distingué "BATTERSBY", pour lequel nous avons l'agence au Canada.

Chapeaux et Casquettes en Drap

POUR PORTER EN TOUT TEMPS

Nos lignes ont des particularités uniques qu'aucun marchand progressif ne peut manquer de reconnaître.

CHAPEAUX DE PAILLE

C'est le moment de se préparer pour la saison d'Eté, et notre stock est complet avec de fortes quantités de toutes les lignes courantes et de fantaisie que tout détailleur peut demander.

James Coristine & Co., Ltd.
MONTREAL.

doivent demeurer immaculés pendant les longs mois qui seront nécessaires à leur tissage.

L'atelier est rempli tout entier par le métier, énorme avec ses poutres imposantes, ses innombrables ficelles, ses cartons en chapelet. A vivre ainsi jour et nuit dans le "milieu" de son travail, quoi d'étonnant si notre canut en reçoit profondément l'empreinte!

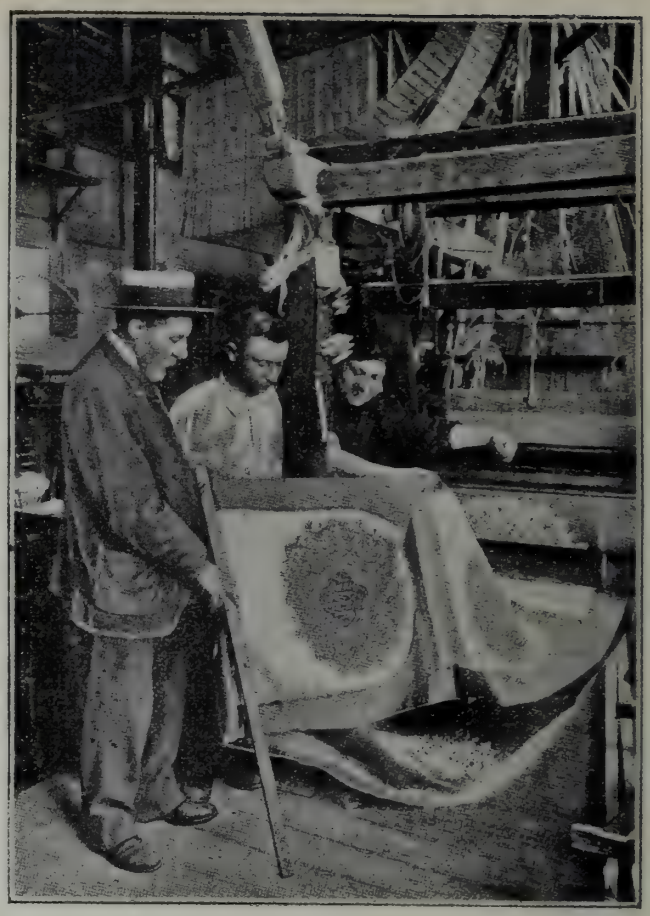
L'ouvrier lyonnais a ses traditions, et il en est justement fier. En effet, la Charte de ses privilèges remonte à Louis XI qui, en 1466, exempta "tous les ouvriers qui viendraient travailler à Lyon aux draps d'or et de soie, de toutes tailles et impôts, octroi, charges de ville, guets et gardes". Si le canut du XXe siècle ne porte plus le chapeau carré à la française et la tunique brune à boutons d'or, c'est tout juste: l'âme du passé est resté en lui.

De ce même passé, il a conservé un langage spécial, un

L'Atelier d'un " Canut " lyonnais

Quelle population originale forment les " canuts " ou tisseurs de soie, dont le nombre, tant à Lyon que dans la région environnante, s'élève à plus de 80,000! Une seule pièce, divisée par une cloison au-dessus de laquelle est aménagée une soupente, constitue leur logis. Beaucoup d'entre eux, n'ayant à leur disposition qu'un primitif métier à bras, arrivent péniblement à rivaliser avec la production mécanique.

argot original et pittoresque: un garçon s'y appelle un *gone;* des jambes maigres, des *fumerons;* une bosse dans les fils d'une pièce de soie, un *crapaud; désarapper la montée* signifie descendre l'escalier, etc. Loin de se plaire dans les houleuses réunions populaires où travaillent des orateurs qui ne sont généralement pas "de la partie", c'est par l'organe de Guignol qui est comme lui-même un



Une pièce somptueuse. — Des Etoiles à 100 francs le mètre

Une fois son métier monté pour exécuter un dessin, le canut ne peut plus, avant d'être rentré dans ses frais, satisfaire son client si celui-ci lui commande un modèle nouveau. C'est là souvent une cause de chômage pour ceux qui, ne possédant pas plusieurs métiers, tissent de somptueuses pièces brochées comme ces étoles dont chaque mètre représente pour un ouvrier 30 jours de travail.

"canut" et qui lui chantera, à la fin du spectacle, une "Marseillaise" toute spéciale destinée à exciter son activité à la besogne, à lui rappeler qu'il doit lutter de toutes ses forces contre la concurrence étrangère:

Allons, gones de la soierie,
Le jour des moigne (de combat) *est arrivé;*
Contre nous de la Prusserie
Tous les négociants sont levés!
Entendez siffler leurs navettes,
Et leurs compagnons ronchonner.
Aux armes, Croix-Roussiens, montrez-vous bons lurons!

Quoi, des étoffes étrangères
Feraient chômer nos ateliers!
Leurs veloutiers, leurs satinaires
Feraient s'arrêter nos métiers!

. . . . . .

"Il y en a ainsi septante-sept couplets. C'est Guignol qui les a fait et qui les chante avec sa voix du dimanche."

Le dimanche, en effet, quelle que soit la presse des commandes, rien ne ferait demeurer le canut à son *méquier.* Il s'en ira à la campagne par les bateaux de la Saône et du Rhône; il mènera son enfant faire sur l'herbe des *gamba-*

MODES EN GROS

1905
Faites
un
bon
départ.

FAITES UN BON DEPART

Mettez-vous en ligne avec les commerçants progressifs. Rendez justice à l'occasion qui vous est offerte. Acquérez la réputation de fournir des marchandises CORRECTES de la meilleure valeur. : . : . : . : . : . : . :

Réservez-nous votre ordre. La maison renommée pour les modes

Nous
pouvons
rendre
votre
tâche
facile.

THE D. McCALL CO'Y, LIMITED

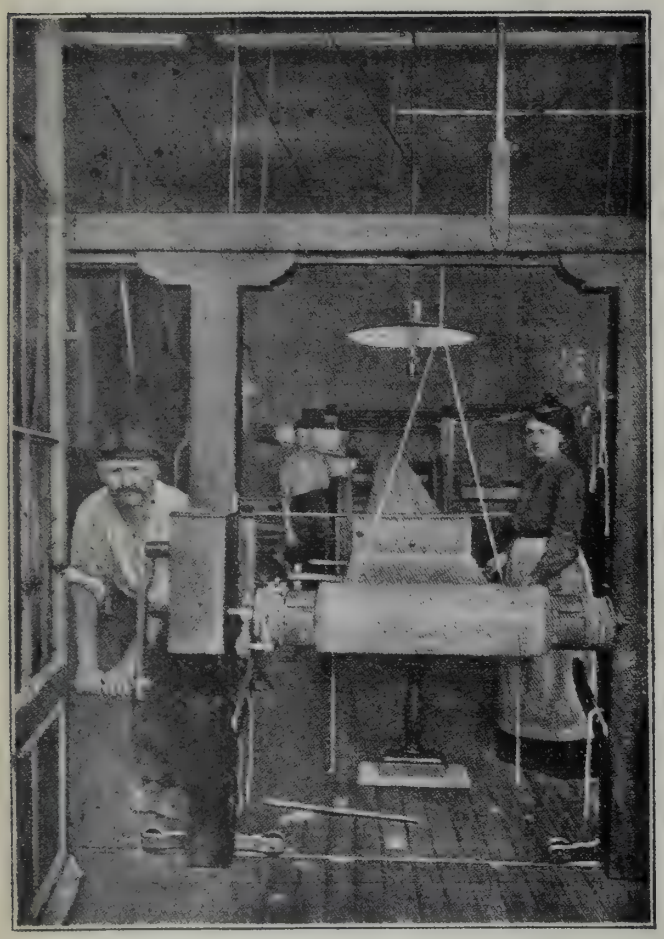
QUEBEC, TORONTO WINNIPEG.

OTTAWA,

delettes; ou bien il prendra part à une de ces fantastiques parties de boules qui sont, après le tissage de la soie, la principale préoccupation de son existence. A certaines époques de l'année ont lieu de grands concours qui réunissent près de deux mille joueurs, durent des jours entiers. et se terminent par des prix d'un millier de francs; il n'y a guère de canut, vraiment digne de ce nom, qui ne puisse se glorifier d'un diplôme de ce genre et ne l'accroche bien en vue à son mur.

De dix sous à dix mille francs le mètre.

Dès 1554, les tisseurs formaient un peuple s'élevant à 12,000 hommes; c'était alors la période des magnificences de la soie, celle de la renaissance de tous les arts et des somptueuses parades de François Ier et de Henri III. Leur nombre, toujours croissant, atteint au XVIIIe siècle le chiffre de 80,000 ouvriers, une armée! qui font battre 18,000 métiers.



Comment on fait une Pièce de Soie. — La Préparation de la Trame

En rangeant les uns à côté des autres des milliers de fils, tendus àl'aide d'un treuil, un ouvrier forme le canevas sur lequel travaillera le canut. C'est la "trame", faite de soie ou de coton suivant le prix de l'étoffe.

Pendant la Révolution, le nombre des métiers diminue considérablement; mais il remonte en 1808, à 14,000, pour arriver en 1826 au chiffre de 27,000. C'est que, peu à peu, l'Europe devient notre tributaire. Ce chiffre monte encore: en 1837, ils sont 40,000; à la révolution de Février 1848, ils sont près de 50,000; aujourd'hui la fabrique lyonnaise se glorifie, tant à la Croix-Rousse que dans la région environnante, d'avoir près de 80,000 métiers. Des tissus en sortent pour le monde entier, qui vont de 50 centimes à un prix pour ainsi dire sans bornes.

Le tissu à 50 centimes est à l'usage des négresses de l'Afrique et des Malgaches; mais Paris l'utilise pour la confection de ces articles extra bon marché qui durent le temps d'une ondée ou d'un rayon de soleil. Le tissu somptueux est à l'usage des grands de la terre, et c'est lui qui fait la renommée universelle de la fabrique lyonnaise, c'est lui que le monde entier s'efforce en vain d'imiter.

Les souverains de toutes les nations envoient à Lyon leurs commandes: l'impératrice d'Allemagne demande, pour les rideaux de sa chambre, un "lampas" à fond blanc avec dessins en relief. On lui exécute à raison de 600 le mètre; elle le trouve si beau, qu'au lieu de s'en faire un rideau, elle s'en fait une robe. L'impératrice douairière de Russie désire une traîne de manteau pour les grandes cérémonies du palais; elle aura pour 50,000 d'étoffe. La reine Victoria payait pour son manteau d'apparat la note respectable de 150,000 francs.

En vain l'étranger veut s'affranchir de notre joug: lors du couronnement récent d'Edouard VII, les Chambres de commerce anglaises demandèrent par l'entremise de la reine elle-même que l'on fit exécuter la soie des costumes par les fabriques d'Angleterre; mais il fallut renoncer à ce beau rêve, et, si pénible que fût cette démarche pour le chauvinisme de nos voisins d'outre-Manche, on fut obligé, comme toujours de s'adresser à Lyon. L'étoffe fournie à cette occasion valait environ 2000 francs le mètre.

Mais, ce qui est à peine croyable, c'est que ces prix formidables ne sont rien à côté de ceux qui furent payés à certaines époques. Le rétablissement seul du métier nécessaire à l'exécution d'un modèle établi pour Marie-Antoinette et qui se trouve à Lyon au Musée historique, coûterait 75,000 francs, et le nombre des cartons jacquard à perforer pour la mise en œuvre de l'étoffe serait d'environ 500,000! Certaines soieries vénitiennes semblent inexécutables littéralement par nos ouvriers modernes, qui n'arriveraient pas à tisser *un millimètre* par jour! Nous ne disons rien des soieries chinoises, brodées toutes entières à la main: des vies d'ouvriers s'y sont consumées, et leur valeur marchande dépasse toute estimation.

Chomage forcé.—Un budget difficile à équlibrer.

Le tisseur de soie, dira-t-on, ce "canut" à sa banquette, en son familial et tranquille atelier, espèce d'aristocrate du travail, doit donc être le plus heureux des hommes; et puisque partout on se dispute son œuvre, il ne doit jamais chômer....

Hélas! combien cette apparence est loin de la réalité! Cet habile et délicat magicien non seulement gagne moins qu'un maçon ou un chaudronnier, mais il est souvent exposé à manquer d'ouvrage! La complication même de son travail est cause de sa ruine.

C'est qu'en effet il ne peut pas exécuter indifféremment sur son métier tel ou tel modèle d'étoffe, le changer à volonté selon le désir du marchand. Une fois qu'un modèle est "monté" avec tous ses cartons, — ces cartons perforés dont le nombre atteint plusieurs milliers, — une fois que toutes ses bobines, que tous ses filets sont en place pour exécuter un dessin, il ne peut plus, sous peine de frais qui absorberaient tout son bénéfice, produire un autre modèle, un autre dessin jusqu'à ce qu'il soit rentré dans les avances que celui-là lui a coûtées.

Qu'arrive-t-il? Tant que le marchand qui lui aura commandé un pièce de soie n'en aura pas épuisé le débit, il ne lui en commandera pas une nouvelle, mais s'adressera à son voisin pour obtenir un modèle différent. Pendant ce temps, le malheureux "canut" se croisera les bras.

Nous trouvons au XVIIIe siècle, dans le budget des re-

Tout indique

une bonne saison pour les tissus lavables

ayant ce fait en vue, nous n'avons épargné aucun effort quant à la sélection des choses les plus choisies, qui proviennent des grands Centres de Tissus Lavables ; en un mot, nous offrons les lignes dont parlent beaucoup ceux qui, de près, suivent la mode.

Tissus de toile pour costumes à chemisettes

Reppes gros grain, toiles unies et de fantaisie, Reppes de Belfast, toile "Knot" pour costumes, toiles Zéphyrs, Linons à bordures, Tissus floconneux de fantaisie pour costumes.

Nouveaux Tissus de Coton

Zéphyrs gauffrés, frappés français, challies à piècettes "Coin Spot," challies de satin rayé, Linons cordés, "Dimitys," Linon de Lin Nat., Plisses de Coton, Voiles de Coton ras, Crêpes de Coton.

Toutes les nuances en vogue.

Les nouveaux

Tissus

LAVABLES

POUR

1905

50c. Speciaux 50c.

Pour détailler au prix ci-dessus, nous offrons les meilleures valeurs en Voiles, Etamines, Crepe-de-Chenes, Canevas, "Mattings," Popelines, Lustrés, Mohairs, Taffs de Laine, "Nun's Veilings," Draps satin.

75c. Speciaux 75c.

Nous désirons attirer l'attention des acheteurs sur les excellentes valeurs que nous avons en tissus nouveaux et brillants, à détailler au prix ci-dessus. Ces tissus sont tout ce qu'il y a de nouveau en Eoliennes, Voiles, Crêpes, "Twine Cloths," Etamines, Canevas et effets de Dentelle.

Articles de Ménage

Oreiller Klondyke	à détailler	$1.00
Prélart anglais pour plancher	"	0.35
"Art Scrim," 2 spécialités	"	0.08 et 0.10
32 "Silkaline," nouv. dessins	"	0.10
Cretonnes 34 pouces	à détailler	0.12½
Cretonnes 36 pouces	"	0.15
Cretonnes 36 pouces	"	0.20
Cretonnes 40 pouces	"	0.25

Les Dep't's des toiles et des cotons de vente courante

Débordent de valeurs rares dans les lignes variées.

John M. Garland, Son & Co.

OTTAWA, CAN.

cettes et des dépenses d'un canut, des détails navrants sur la situation pécuniaire de ces braves gens. L'ouvrier dont il s'agit réalisait pour toute l'année 600 francs qui devaient suffire à son loyer, son entretien, sa nourriture, celle de sa femme et de ses enfants. Les denrées alors, il est vrai, étaient moins coûteuses: une livre de viande coûtait 5 sols; toutefois, même alors, avec 600 francs, une famille n'allait pas loin. Aussi, souvent, le budget était-il en déficit, et le pauvre homme devait s'endetter. Il faisait alors des économies sur sa nourriture et se rejetait sur le fromage blanc, dont il faisait une telle consommation qu'on l'appelle encore à Lyon "de la cervelle de canut".

Aujourd'hui, le décompte des dépenses et des recettes n'est guère plus encourageant.

"Prenons, dit un rapport officiel du syndicat, un atelier de quatre métiers, dans de bonnes conditions, dirigé par un des meilleurs tisseurs de la Croix-Rousse: sa fille et son gendre tiennent chacun un métier et occupent un ouvrier adjoint; la mère fait le ménage, la cuisine, prépare les bobines et donne un coup de main à l'un des métiers, si besoin est. Sur les quatre métiers, trois seulement sont octoujours du travail, ou à peu près, ce qui est rare. Dans un espace de quatre années, ils ont produit des pékins, damas, velours, gazes, pour la somme totale de 11,717 francs, sur lesquels ils ont 2,233 francs de frais pour le dévidage de leur soies, leurs ouvriers et le montage des métiers. Reste un bénéfice net de 9,484 francs, ou 2,371 francs par an pour trois personnes! c'est-à-dire 790 francs par tête, ou 2 francs 15 par jour. Quant à l'ouvrier supplémentaire employé, il l'est à raison de 1 fr. 50 par jour. Il est impossible, étant donné un pareil budget, de lui allouer d'avantage."

Cependant, avec cette modique somme, s'il ne chôme pas le "canut" arrive à se maintenir en équilibre; mais, au moindre chômage, il ne peut plus résister que par des tours de force de privations.

En 1877, lors d'une des crises les plus terribles qui frappèrent la corporation, il fallut, en sept mois, distribuer près de 2 millions de secours à 8,000 familles.

Une victoire de notre industrie. — L'univers client de la France.

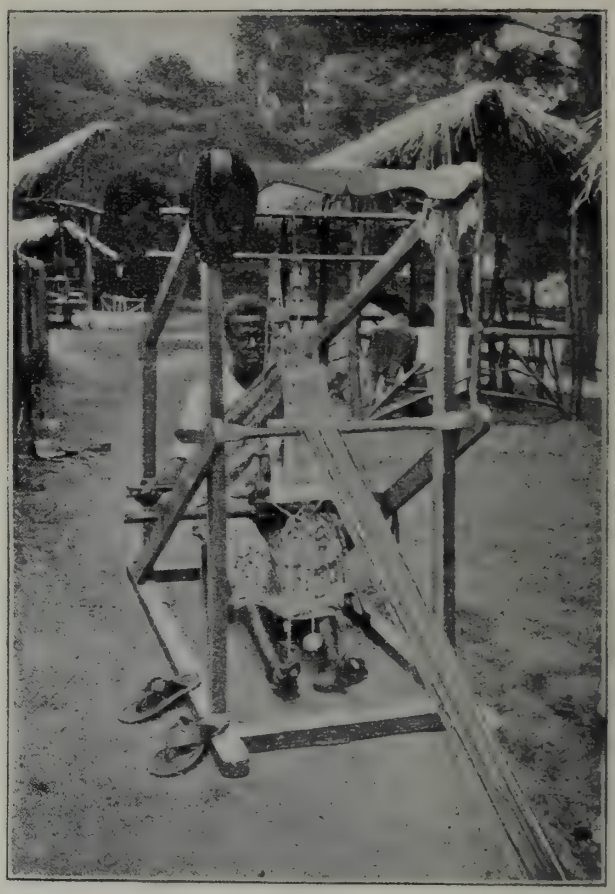
Le temps marche d'ailleurs, transformant les conditions du travail; et voici surgir, de jour en jour plus puissants, les deux adversaires les plus redoutables de l'humble canut, le métier mécanique de l'usine.

Le métier mécanique donne la production rapide, l'usine la production variée; ce sont les deux desiderata de l'industrie moderne auxquels le canut est incapable de satisfaire avec ses faibles ressources.

Voilà une machine qui travaille toute seule et n'a besoin que d'un seul homme pour être surveillée, elle et toutes ses voisines: elle tisse une pièce de soie de 5 mètres de large, à raison d'un demi-mètre ou d'un mètre à l'heure; s'il y a presse, elle travaillera vingt heures par jour. C'est dire qu'elle fera en une journée et une nuit le travail pour l'exécution duquel il faudrait plus d'un mois à l'infortuné canut que nous avons vu tisser 3 à 4 mètres par jour, en moins d'un mètre de large!

C'est que le temps n'est plus où une femme se contentait pour des années d'une seule robe magnifique et coûteuse, que l'on se passait de mère en fille pendant des générations. Maintenant, elle aime mieux employer l'argent qu'aurait valu cette seule robe à l'achat de huit ou dix autres, qui satisferont plus souvent sa fantaisie et varieront selon la mode du jour.

Sans doute la soie superbe à 1000 francs le mètre conserve, comme nous venons de le voir tout à l'heure, sa riche clientèle de souverains; mais c'est, à cette heure, la foule immense de l'humanité qui est devenue la grande cliente de Lyon. Importante victoire pour l'industrie française!



Un Tisseur Achanti, au Jardin d'Acclimatation

Bien primitif est le métier dont se servent encore les peuplades des nègres. Au moyen d'une bascule qu'il manoeuvre avec ses pieds, le tisseur soulève les fils de la trame entre lesquels il fait passer sa navette. Si les étoffes ainsi fabriquées reviennent à bon compte, il va sans dire qu'elles ne peuvent être ornées de dessins bien compliqués.

Il y a encore trente ans à peine, la presque totalité des soies de l'Extrême-Orient importées en Europe était débarquée à Londres; aujourd'hui elles viennent chez nous, à peu près toutes. Sur 50,000 balles expédiées de Shang-Haïen moyenne annuelle, il n'y en a plus que 6,000 pour Londres; le reste, 44,000, arrive à Lyon; de Canton, 2,000 balles vont à Londres; nous en absorbons 12,000. Et ainsi de suite jusqu'au chiffre de 6 millions de kilogrammes de soie brute qui arrivent chaque année se présenter à Lyon au "conditionnement" officiel.

Ce sont ces 6 millions de kilogrammes de soie qui s'en retourneront par tout l'univers sous les formes les plus différentes que lui aura donnée l'industrie lyonnaise.

Il y aura pour 50 millions de foulards, pour 30 millions de velours, pour 16 millions de tissus à meubles et à vêtements d'églises, 8 millions d'étoffes pour robes, 14 millions de tulles, 25 millions de satins, 5 millions d'étoffe pour cravates, 165 millions de taffetas noirs, dont 2 millions pour ombrelles et parapluies, 120 millions de faïlles de couleur, et 10 millions d'unis, etc. Soit un total de 460 millions environ, dont 110 millions pour la consommation intérieure et 350 millions pour l'exportation, — somme colossale dont l'étranger nous est tributaire.

Il est flatteur pour notre amour-propre national de mettre ces chiffres en regard de ceux de la production

L 974

Collet taffetas garni de médaillons et insertions de Valenciennes, couleurs assorties. $2.25 la doz.

L 5010

Collet en dentelle piqué et ruché, assorti. $2.25 la doz.

L 978

Collet taffetas garni de soie et d'une insertion anneau et Valenciennes. Couleurs assorties. $2.25 la doz.

A détailler à

25c.

AINSI QU'UN GRAND ASSORTIMENT D'UNE AUSSI BONNE VALEUR AU MEME PRIX ET A D'AUTRES PRIX.

L 986

Voile de coton mercerisé pesant, assorti, six couleurs, toujours attaché, blanc. $2 25 la doz.

L 985

Collet dentelle Valenciennes, devant fixe, Couleurs assorties. $2.25 la doz.

NOUS AVONS AUSSI UN ASSORTIMENT COMPLET DE

Collets rabattus brodés, de Collets droits et de Collerettes en dentelle et brodés, etc.

Ladies' Wear, Limited

77 York Street, TORONTO.

L 976

Collet taffetas, dessus point de dentelle, garni de médaillons.

L 5006

Collet chiffon, piqué de corde et de dentelle, rosette Malines, assortie, s'attachant. $2.25 la doz.

L 991

Collet blanc, effet de poulie, de Couleur, Windsor Jap. $2.25 la doz.

étrangère. Tandis que Lyon travaille ces 6 millions de kilogrammes de soie, l'Italie aujourd'hui n'en travaille plus que 115,000 kilogrammes; tout le reste de la soie de ses filatures s'en va de chez elle en écheveaux. L'Espagne en travaille 240,000 kilogrammes dont la plus grande partie en soies grossières asiatiques; la Suisse en tisse 800,000 kilogrammes, à Zurich et à Bale; l'Allemagne n'use guère plus de 700,000kilogrammes dans ses manufactures, ce qui est bien peu pour un aussi grand empire, et encore ce sont surtout des "déchets" de soie aux trames de coton.

Enfin, vers 1850 et 1860, l'Angleterre travaillait près de 3 millions de kilogrammes dont elle exportait le tiers; depuis, sa production a toujours baissé devant la nôtre, et ne dépasse plus guère un million.

Mais le plus extraordinaire et le plus piquant de l'affaire, c'est que les tissus de soie d'Orient, ces merveilleuses étoffes de brocards lamés d'or et d'argent, dits tissus du Levant et des Indes, sont aujourd'hui, eux aussi, fabriqués à Lyon. Lyon en expédie à l'Orient pour 7 millions de francs par an, dont nous voyons revenir pompeusement une faible partie dans nos bazars parisiens, à titre de curiosité exotique! Etrange odyssée que celle de ce coussin qui, fabriqué en France, s'en va faire un tour à des milliers de lieues, chez les marchands du Caire, de Constantinople à Téhéran, pour repasser à nouveau la mer et faire à Paris, la joie de quelques amateurs d' "exotisme".

Enfin, nous ajouterons que, lors même que l'étranger tisse ses soies lui-même, il les envoie teindre à Lyon; le mouvement d'affaires d'une des grandes teintureries lyonnaises représente un mouvement annuel d'un million de kilogrammes de soie, c'est-à-dire à peu près 65 millions de francs.

Que peut devenir, au milieu de ce formidable mouvement d'affaires modernes, notre antique "canut" dans son paisible atelier? Il devra modifier peu à peu ses habitudes de travail et suivre, lui aussi, le courant moderne, s'associer avec son voisin, remplacer peu à peu son métier à bras par le métier mécanique, installer chez lui des moteurs qui activeront son lent travail. L'Etat ne saurait trop l'y encourager, l'y aider; une industrie qui remue de pareils millions et fait vivre, en France, près de 800,000 personnes, intéresse de trop près et la gloire et l'intérêt de notre pays. (" Lectures pour Tous.")

FONDATION D'UNE MAISON DE COMMERCE

Description de l'ouverture d'un magasin de l'Ohio, et des méthodes qu'il a employées; lesquelles, l'ont mené au succès.

Etablir une nouvelle maison de commerce, particulièrement dans une ville que l'on sait plutôt amie des anciennes coutumes, n'est certes pas chose facile. En vérité, c'est une tâche devant laquelle reculent un grand nombre de marchands expérimentés, parce qu'ils redoutent l'insuccès. Maintes fois, néanmoins, il a été prouvé que, dans ces conditions, un magasin atteint au succès, s'il est géré selon les principes d'une activité digne de notre époque; cependant, chaque nouvel exemple présente, dans ce cas, beaucoup d'intérêt pour le commerce en général; et en particulier pour les marchands qui comptent se lancer dans une telle entreprise.

C'est pour cette raison que le récit de la fondation et des progrès de la "Steubenville Dry Goods Company," est digne d'attention. D'après le "Dry Goods Economist," nous le reproduisons ici, tel que fait récemment par M. Frank P. Oberlin, gérant de la compagnie sus-mentionnée:

Débuts avec $8,000.

" Il y a un peu plus d'un an, — dit M. Oberlin, — je me décidai à ouvrir un magasin de nouveautés quelque part; après de sérieuses considérations, à cet effet, je choisis Steubenville. Nous ouvrîmes ici notre magasin, en novembre 1903, avec un capital de $8,000.

" Steubenville, m'avait paru une bonne ville. Elle a une population d'environ 23,000 âmes; dont la plupart sont des ouvriers bien payés. Nous ne pouvons beaucoup compter sur le commerce extérieur, car nous sommes très près de Wheeling et de Pittsburg, qui sont de grands centres; cependant la population des environs immédiats, s'élève à environ 8,000 âmes, ce qui nous donne un total de 30,000 âmes.

Ouverture éclatante

" Lorsqu'il s'agit d'ouvrir notre magasin, je décidai de l'inaugurer d'une façon éclatante. Avant d'être prêts à faire des affaires, pendant six semaines, je fis paraître une annonce dans les journaux de la localité; annonçant: que nous étions à la veille d'ouvrir le magasin.

" Le jour avant l'ouverture, nous eûmes une parade qui parcourut les rues, précédée d'un corps de musiciens. Des garçons portaient des bannières et distribuaient des circulaires; la parade fit des allées et venues le long des principales rues de la ville, pendant plusieurs heures. Et, je vous dis, qu'elle créa beaucoup d'excitation et fit beaucoup parler d'elle.

Tout le monde y était

" On vit le résultat de ce procédé, quand nous ouvrîmes le magasin. Tous les citoyens y étaient; de fait, ainsi que le dit un de nos amis facétieux: dans tout Steubenville il n'y eut que deux hommes qui ne se trouvaient pas à cette ouverture. L'un était en prison et l'autre était très occupé à se faire enterrer.

Intérêt soutenu

" Le succès de l'ouverture de notre magasin, nous valut tout de suite les bonnes grâces des citoyens de Steubenville. Mais nous ne nous arrêtâmes pas en si bon chemin:

" Notre magasin étant nouveau, je savais qu'il était nécessaire de maintenir l'intérêt et l'excitation qu'il provoquait. Conséquemment, dès l'époque de l'ouverture de notre magasin, d'une façon ou d'une autre, nous avons eu une vente spéciale chaque semaine. Ces ventes spéciales ont eu certainement du succès.

Vente à prix réduits devant avoir lieu en juillet, mais qui eut lieu en juin

" Parmi les plus grandes ventes que nous eûmes jamais, fut celle dite de "Juillet," que, par un coup d'audace à l'irlandaise, nous eûmes en "Juin;" par la raison que nous voulions avoir le pas sur les autres magasins. Ce à quoi nous parvînes avec succès.

" Chaque article était marqué d'un chiffre impair. Nous avions des marchandises à 9, 19, 29, 39, 49 et 59 cents; et nous fîmes des affaires splendides.

" En automne, le grand événement fut notre vente dite "des récoltes." A cette occasion, nous fîmes des efforts particuliers en tant que décoration.

" Les fenêtres et l'intérieur du magasin étaient ornés symboliquement, pour rappeler la récolte. On y voyait des épis de maïs, des gerbes de blé, etc., quant aux cartes qui ornaient les marchandises, elles étaient aussi attachées à de petites gerbes de blé; l'idée qui avait décidé de la présence de ces gerbes était généralisée dans tout le magasin. Ce maïs et ce blé étaient ce qu'il nous fallait.

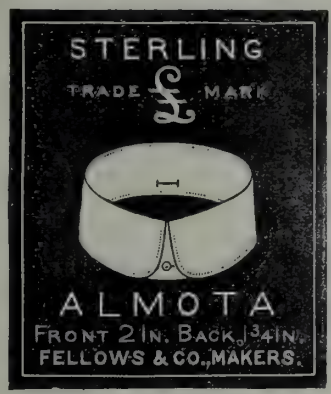
" Je dois dire ici, que je suis un fervent des attractions de magasin. Non seulement, par elles-mêmes elles intéressent le public, mais elles lui suggèrent que le magasin qui en fait usage est actif et digne de notre époque. Cette impression est très bonne, particulièrement dans le cas d'un nouveau magasin.

...1833—1905...

La plus ancienne

Maison de Faux-Cols

de Troy



inscrit ses

Faux-Cols

marque Sterling

contre toute

concurrence.

$1.10

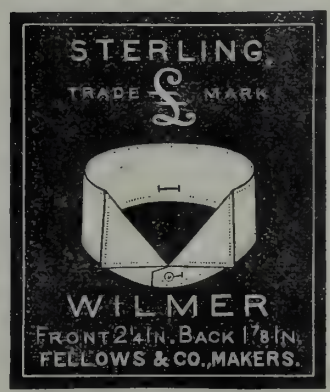
Non surpassés sur aucun

point particulier,

leurs mérites

s'étendent à tous les

points discutables.



$1.10

FELLOWS & COMPANY

TROY, N. Y.

NEW YORK 729 Broadway — BOSTON 76 Chauncy St. — CHICAGO 230 Fifth Ave.

Une carte dans chaque paquet

"Parmi les idées que j'ai mises à exécution, est celle de mettre, dans chaque paquet, une petite circulaire, on pourrait dire, avec plus de propriété, une carte. Sur un côté de la carte, se trouve le nom et l'adresse de la maison, avec quelques mots concernant les marchandises que nous vendons. Au-dessous, en gros caractère, se trouvent ces mots:

Invariablement un seul prix

"Sur le verso de la carte on lit:

> Ici il n'y a pas de risque. Si en examinant le contenu de ce paquet, on trouve qu'un article quelconque n'est pas satisfaisant, le client est parfaitement libre de nous le retourner. Nous corrigerons une erreur quelconque — qu'elle vienne de vous ou de nous.
>
> Chez nous, votre argent est en dépôt, jusqu'à ce que vous soyez satisfait.
>
> Aujourd'hui, nous vous remercions de votre clientèle, et nous espérons que vous reviendrez — toujours confiants, qu'ici: vous ne courez aucun risque.
>
> Sincèrement à vous,

Cela inspire confiance

"Du travail de ce genre rénumère. Cela inspire une confiance dont on ne peut jouir d'aucune autre façon et, bien entendu, dans ce cas, certaines personnes profitent de votre générosité; cependant, nous nous sommes rendu compte, qu'à la longue, nous en retirons des bénéfices.

Faites qu'il se sentent chez eux

"Dans notre magasin, nous faisons en sorte que les clients se sentent chez eux; pour tout dire, nous essayons de leur donner cette impression dans nos annonces. Nous les engageons à venir dans notre magasin, toutes les fois qu'ils en éprouvent le désir; qu'ils veuillent acheter ou non; et quand ils sont chez nous, nous ne les importunons jamais pour qu'ils achètent.

"Voici à mon avis, une superbe ligne de conduite; elle produit de bien meilleurs résultats, que ce qu'on appelle "husting" dans nos magasins américains; "husting" qui consiste à s'emparer du client ou de la cliente, dès qu'il ou elle entre dans le magasin, pour ne la laisser partir que lorsqu'on lui aura fait dépenser son dernier sou.

Des circulaires tous les mois

"En ce qui concerne l'annonce, nous envoyons des circulaires dans toute la ville, tous les mois. Chaque circulaire disant toujours quelque chose de différent et de nouveau, ce qui fait que généralement on les lit.

"Nous sommes enclins à beaucoup annoncer dans les journaux. A ce sujet, j'ajouterai que, quand nous arrivâmes à Steubenville, nous commençâmes à annoncer d'une façon qui n'avait jamais été adoptée jusqu'à ce jour.

"Jusqu'à notre arrivée dans cette ville, on avait accoutumé de laisser les mêmes annonces un mois, dans les journaux. Aussi, quand je dis aux journaux de la localité que cette façon de procéder ne m'allait pas du tout, leurs gérants semblèrent fort disposés à refuser notre clientèle, sous prétexte qu'il leur en coûtait trop de changer les annonces plus souvent.

"Je leur dis: Messieurs, je me soucie peu que oui ou non, cela coûte plus cher, *mes* annonces *ne resteront pas* un mois dans vos journaux.

"Finalement, je parvins à les faire consentir à un changement hebdomadaire; et avant longtemps, j'espère pouvoir obtenir un changement bi-hebdomadaire.

"Selon moi, les dépenses d'annonces ne devraient pas être considérées d'après les sommes qu'elles nécessitent; mais d'après les résultats qu'elles donnent.

"J'ai fait des efforts tout particuliers afin de me procurer de bons employés; et par une sélection judicieuse, nous obtenons graduellement un très bon personnel de commis.

"Bien entendu, on peut objecter que ce changement continuel, n'est pas favorable aux affaires, je l'admets; mais lorsque j'aurai vraiment une bonne classe de commis — je pense l'avoir maintenant — j'ai l'intention de les garder et de ne plus faire de changements.

Elévation graduelle du genre des affaires

"Quant à la classe d'affaires que nous faisons, — continua M. Oberlin — il faut dire que nous débutâmes avec des marchandises de classes moyenne et inférieure. Mais nous avons graduellement élevé le genre de nos affaires; et, maintenant, nous visons les classes moyenne et supérieure.

"Dans notre département des vêtements, par exemple, nous vendons des articles de $35, ce qui est très beau pour une ville de l'importance de Steubenville.

Fier du département des modes

"Notre département des modes, est un de ceux dont je suis très fier. Dans notre première année, nous avons fait $10,000 d'affaires, dans cette section, sans l'aide d'une ajusteuse.

"A mon avis, tout ce qu'on dit au sujet de l'impossibilité de faire des affaires dans les modes, sans une ajusteuse, n'a pas de bon sens. Nous sommes de vivants exemples du contraire.

"Nous avons en magasin un bel assortiment de chapeaux garnis, prêts à être portés; ainsi que des accessoires de modes. Nous vendons plus de chapeaux d'environ $7, qu'à tout autre prix; bien que nous en vendions jusqu'au bas prix de $2.98. D'autre part, nous vendons des articles du prix élevé de $25.00.

"Comment cela nous arrive-t-il, dites-vous? Mais tout bonnement parce que nous avons ces articles en magasin, et que nous les montrons convenablement."

DROLE D'INNOVATION

Un magasin de nouveauté de Londres en quête d'attractions, a lancé la mode, plutôt étonnante, d'engager des chiromanciennes et des clairvoyantes; deux d'entre elles, récemment même, ont été poursuivies, selon la loi, pour avoir pratiqué "l'art" de dire la bonne aventure. Leur avocat étant de l'opinion que: le public ne devant pas payer les services de ces personnes, on peut les consulter sans enfreindre la loi. Quant à la valeur de tels moyens, pour attirer la clientèle; elle peut donner lieu à des opinions différentes. Le *Times*, de New-York, faisant des commentaires sur ce sujet, affirme que: "Pas un seul grand magasin de ce pays, ne rêverait de faire une telle chose;" et il ajoute qu'aucun magasin ne pourrait le faire, sans nuire, à la fois, et à sa réputation et à son crédit. Ces deux sortes de vues sont discutables, dit le "Dry Goods Economist." Bien que l'emploi d'une diseuse de bonne aventure, ne soit peut-être pas du meilleur goût, il ne ferait pas de tort à un magasin, que le magasin soit grand ou petit. Nous pensons même, ajoute-t-il, que de nombreux établissements américains considéreraient sérieusement l'engagement de diseuses de bonne aventure, si elles étaient aussi bien annoncées que l'ont été celles de la maison de nouveautés de Londres. De plus, dit-il encore, nous croyons que le public américain se précipiterait vers un magasin où l'on dirait gratis la bonne aventure, — non, parce que la majorité de notre peuple est assez crédule pour croire à leurs prédictions, mais bien à cause du plaisir et de la nouveauté de la chose.

ROBE CRÊPE-DE-CHÊNE SOIE, GARNIE DE DENTELLE ET BERTHE EN DENTELLE.

Kyle, Cheesbrough & Co.

Montréal.

The Lace Warehou

1905

Commence avec des promesses exceptionnelles, et nous nous sommes préparés, afin de satisfaire aux demandes de nos amis, pour qu'ils soient à même de profiter de l'avantage des **Bons Temps.**

NOTRE DEPARTEMENT D'ETOFFES A ROBES augmente au-delà de notre attente. Regardez nos échantillons et bientôt vous saurez pourquoi. Notre No 200 : Voile de 38 pouces à 29¾c est pour que **vous** le vendiez rapidement en faisant un profit. Couleurs : Crême, Bleu Ciel, Argent, Chamois, Bleu Marin et Noir. Laissez nous vous envoyer des échantillons de cette ligne, elle est aussi bonne que tout ce qui s'offre à 35c. Nous avons des valeurs également bonnes en Voiles Canevas, Voiles "Cobb," Drap Panama, Lustrés pour habits, Drap "Swivel," Lustrés Unis et de fantaisie, Sicilienne, Voile Diamant, Eolienne, Crêpe de Paris, "Roxanas" noirs, draps à costumes, et toutes les étoffes à robes, les plus nouvelles et les plus jolies, que puissent faire les meilleurs fabricants du monde.

EN TISSUS COTON POUR ROBES nous offrons des assortiments considérables et très choisis de Mousselines blanches et de couleurs, de Mousseline de soie imprimée, de Mousselines Organdi, etc.

NOUVEAUX TISSUS POUR VOILES ET VOILETTES, unis et à pois Chenille. Voilettes Chiffon ourlées à jour, 1¾ verge de long, toutes couleurs. Dans nos échantillons, on peut voir tout ce qu'il y a de nouveau en Voilettes et Tissus à Voiles.

CRAVATES ET ECHARPES en grande variété, Cravates en Chiffon, unies et imprimées. Ce sont des articles qui diffèrent de ceux de fabrication locale, qu'on trouve dans toutes les mains.

COLLETS ET BERTHES en une variété infinie. Notre Collet noir "Tab" à Sequins, à $1.20 la douzaine est un spécimen des valeurs de ce département. Nos Collets "Stock" brodés et "Turnover," faits avec boutonnières, pour passer au travers : un ruban ou une petite cravate : ne seront pas égalés dans le commerce, quant au style et à la valeur. Nous vendons aussi cette ligne à $1.20 la douzaine.

KYLE, CHEESB

MONTREAL : 93 Rue St-Pierre. WINNIPEG :

use of Canada

NOTRE DEPARTEMENT DE CONFECTION comprend des Blouses et des Matinées de toutes les fabrications et étoffes et des styles les plus récents ; Manteaux en Cachemire pour enfants, Pelisses, Frocs en cachemire, Robes de Baptême, etc.

GARNITURES : elles comprennent tous les plus nouveaux dessins et patrons de Soie, Sequins, Galons, Appliques, Dentelles, et effets mélangés.

VOLANTS de Chiffon Brodé Soie, Volants tout et Demi Dentelle et Volants en broderie et " Allovers."

DENTELLES. Pour les livraisons de Janvier, nous avons inscrit les commandes de milliers de pièces ; mais, dans la collection que nous offrons maintenant, on trouvera presque toutes les qualités connues de Dentelles et " Allovers " en Dentelle.

SOIES ET SATINS en grande variété de fabrications, et dans toutes les plus nouvelles nuances de couleurs.

CEINTURES. Nous en offrons beaucoup de toutes les fabrications les plus récentes. Voyez nos Ceintures de soie à $2.25 la douzaine, comme indication de nos valeurs en Ceintures.

RUBANS, en Soie et Satin, unis et fantaisie ; Rubans de Chiffon et de Velours, toutes les couleurs nouvelles.

BOUCLES, Ornements, Peignes, Epingles, Barrettes, Sacs à main, Porte-Monnaie, etc., en grande variété de styles et de prix.

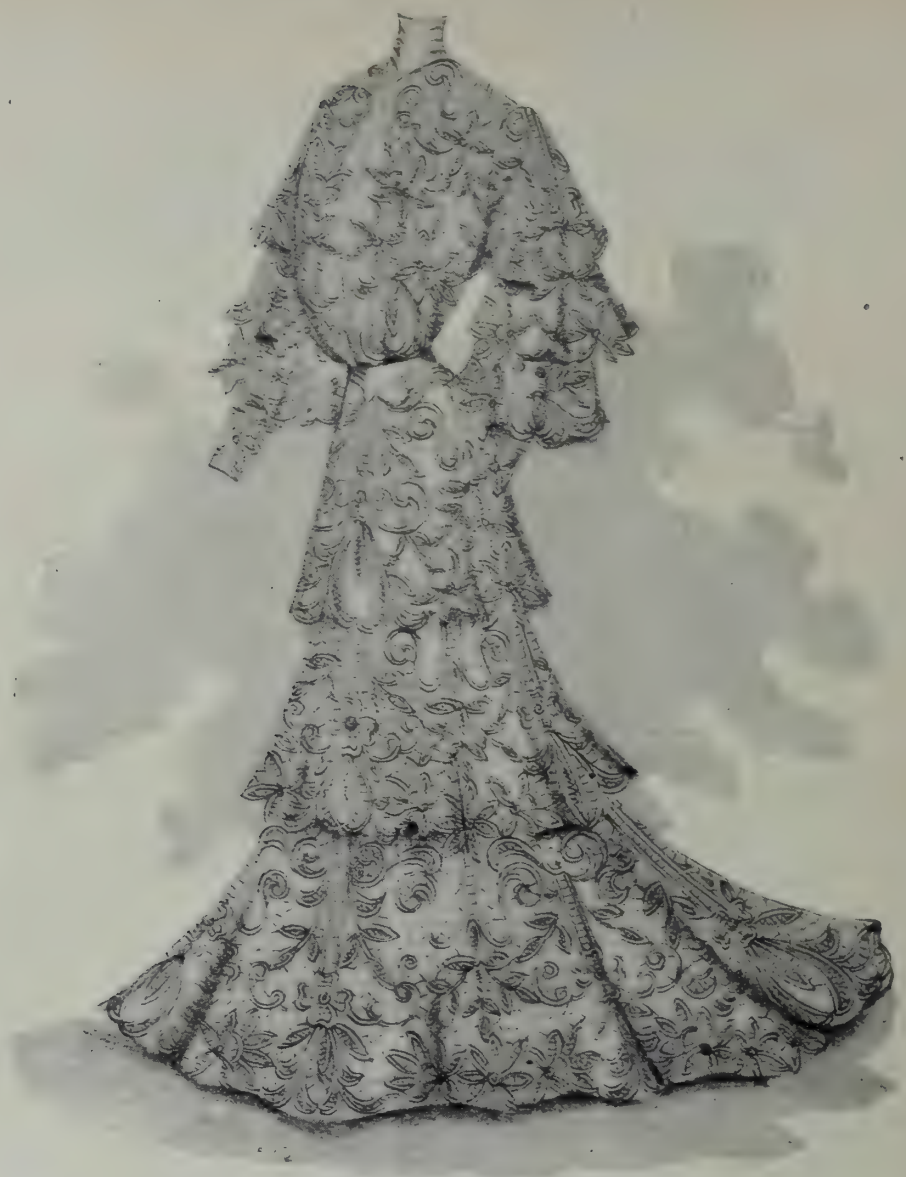
Nous entrons en stock une collection choisie de Robes, provenant des premiers fabricants français. Ce sont de très beaux vêtements, qui sont faits d'après les plus récents styles Parisiens ; ils conviennent très bien pour costumes de dîner ou de soirée.

BONNETERIE, en Cachemire, Coton, Lisle et Soie.

BAS "QUEEN'S GATE." Nos bas Standard en Cachemire noir indélébile à $2.25, $3.00, $4.50 et $5.65 la douzaine sont la meilleure valeur dans le commerce.

ROUGH & CO.

231 Fort St. ANGLETERRE: 35 Milk St., Londres.



ROBE DE DENTELLE DE BRUGES—2703—$68.00 chacune.

Kyle, Cheesbrough & Co.
Montréal.

BLOUSE DE SOIE, AVEC BERTHE EN DENTELLE.

Kyle, Cheesbrough & Co.
Montréal.

MATINEE EN CHIFFON, A DEVANT FRONCÉ.

Kyle, Cheesbrough & Co.
Montréal.

POUR DISCERNER LES DIFFERENTES FIBRES

Différentes épreuves sont employées pour discerner les différentes fibres lorsqu'elles sont combinées les unes avec les autres.

Pour reconnaître, dit le "Dry Goods Economist," si une étoffe de laine ne contient que de la laine, faites bouillir un échantillon de cette étoffe dans une forte dissolution de soude caustique, que l'on peut obtenir chez tout pharmacien. La fibre animale se dissoudra, laissant la fibre végétale intacte.

Si vous désirez connaître la quantité de laine que l'étoffe contient, faites bouillir un échantillon de celle-ci dans une dissolution d'acide sulfurique; ce dernier détruira le coton et laissera la laine.

Une méthode très simple pour mettre à l'épreuve une étoffe de laine consiste à tirer quelques fils de la chaîne et de la trame et à brûler chaque fil séparément. La laine se recroqueville sous l'effet de la chaleur, et émet une odeur semblable à celle des plumes brûlées; le coton brûle avec une flamme et peu d'odeur, et laisse une cendre grise.

On distingue facilement les fibres de coton des fibres de lin, au moyen du microscope. La fibre de coton apparaît sous forme d'une bande aplatie et tordue, tandis que la fibre de lin apparaît ronde comme un ver au corps mince.

Faute de microscope, faites bouillir dans l'eau un petit morceau de la toile que vous soupçonnez faite partie en coton. Après l'avoir fait sécher, placez-le, pendant sept minutes, dans un mélange composé de trois parties d'acide sulfurique et deux parties d'azotate de potassium. Lavez dans l'eau l'échantillon ainsi traité, séchez-le complètement à une douce chaleur, et placez-le dans un mélange d'éther et d'alcool, qui dissoudra le coton et laissera intact le lin.

La présence dans la soie d'une fibre végétale ou animale peut être découverte en faisant tremper un échantillon de cette étoffe dans de l'acide chlorhydrique concentré, qui dissout immédiatement la soie, et laisse intactes les autres fibres. L'acide sulfurique dissout la soie; mais, comme il a été dit plus haut, il a le même effet sur le coton.

L'HABILLEMENT DE L'HOMME D'AFFAIRES

Un chapelier entreprenant faisait un jour la remarque suivante: "Les quatre-cinquièmes du corps de l'homme se trouvent au-dessus des épaules." Remarque vraie, à coup sûr, lorsque nous pensons à la merveilleuse puissance du mécanisme humain contenu dans le cerveau, à l'œil perçant, à l'oreille sensible, aux sens subtils du goût et de l'odorat. Cependant, ceci étant admis, est-ce une raison pour négliger l'autre cinquième? Doit-on s'en rapporter pour tout à la persuasion de la langue, au magnétisme de l'œil, et au sourire engageant? "L'habit ne fait pas le moine", et cependant l'apparence extérieure est un grand facteur du succès dans la vie.

Autrefois, l'idée généralement admise au sujet du commis-voyageur, c'est que c'était un joyeux individu, vêtu avec ostentation, couvert de bijoux, et portant toujours sur lui des signes de récentes libations. Ce qui distingue le vendeur d'aujourd'hui c'est son esprit vif, plein de ressources, sa mise élégante, mais non extravagante, et pardessus tout ses bonnes manières. Familier et sans gêne, à coup sûr, en raison de ses relations constantes avec ses semblables, il est néanmoins poli et recherché dans son langage et dans ses vêtements.

La "Question de l'habillement de l'homme d'affaires" devrait être considérée avec soin par tout homme d'affaires, qu'il soit vendeur, commis ou propriétaire. L'élégance, la propreté, la simplicité et la convenance: tels sont les caractères à considérer pour être mis convenablement, et

1905

LA PLUS GRANDE SAISON POUR

La Soie de Fantaisie

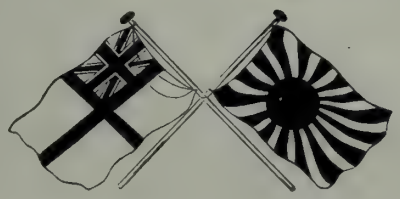
GRANDE VARIETE DANS LES CREATIONS LES PLUS RECENTES EN

TAFFETAS SUISSE DE FANTAISIE,
LOUISINE SUISSE DE FANTAISIE,

TAMALINE ANGLAISE DE FANTAISIE,
KAIKI JAPONAIS DE FANTAISIE.

GENRES

RAYURES A EFFETS CHANGEANTS,
RAYURES BROCHEES,
CARREAUX SHOT,
CARREAUX HAIRLINE,
RAYURES HAIRLINE,
ECOSSAIS FRANÇAIS,
EFFETS BROCHÉS, Etc., ETC.



Toutes Couleurs en Stock, dans les

TAMALINES A COULEURS UNIES,
TAFFETAS,
LOUISINE,
PAILLETTE,
TAFFETAS CHIFFON,
TAFFETAS CHANGEANT.

MANUFACTURIERS :

K. ISHIKAWA & CO., Yokohama et Toronto.

la dépense y entre pour beaucoup moins que bien des gens le supposent.

Beaucoup d'hommes, avec une dépense de cent dollars par an paraissent mieux habillés et ont des vêtements de meilleur goût que l'homme qui dépense cinq cents dollars. Le bon goût et une mise soignée suppléent avantageusement à la dépense.

La première impression faite sur un étranger par un homme qui vient le voir pour affaires, est très importante pour les résultats à obtenir. Elbert Hubbard a dit: "La culture intellectuelle n'est pas une question de cravates ou de coupe de cheveux", à quoi l'on peut répondre avec beaucoup d'à-propos: "Dans une société civilisée, les avantages extérieurs nous font respecter davantage. Un homme bien vêtu est toujours mieux reçu que celui qui est mal vêtu."

On ne peut pas s'empêcher de s'apercevoir que la nature aime la parure. Les arbres sont vêtus d'un feuillage abondant; les fleurs ont des pétales de nuances variées; les oiseaux sont parés d'un plumage magnifique; toute la nature se réveille au printemps et revêt une parure d'un charme et d'une beauté infinies. On pourrait aussi bien dire que les diamants devraient être portés à l'état brut, tels qu'ils sortent de la mine, que de dire que l'apparence extérieure de l'homme n'a rien de commun avec ses chances de succès.

DE LA CULTURE DU COTON EN AFRIQUE

On s'occupe beaucoup de la culture du coton telle qu'elle se pratique en dehors des Etats-Unis; et, principalement, dans les possessions coloniales des nations qui possèdent des Territoires en Afrique. Les filateurs Européens sont convaincus que dans un laps de temps relativement court, les Etats-Unis consommeront la plus grande partie, sinon tout le coton qu'ils produisent actuellement; et que, si cette République avait un surplus de coton, bientôt, ce surplus ne pourrait suffire à la demande des pays étrangers. Quoiqu'il en soit, on prétend que, maintenant, la production mondiale du coton n'est pas suffisante pour répondre à la demande qu'on en fait. Conséquemment, à cette époque, la seule chance de salut qu'il y ait, consiste à encourager la culture du coton en d'autres parties du monde, où on pourrait cultiver un coton de qualité pouvant être favorablement comparée à celle de celui qui croît aux Etats-Unis. L'association Britannique des cultivateurs de coton a pris sérieusement cette question en mains, tout en admettant que ses progrès seront forcément lents. Cependant, cette association a confiance dans un succès final, et l'offre qui a été faite récemment aux filateurs Européens (et particulièrement à ceux de l'Angleterre) afin de détourner leur attention de leurs possessions coloniales en faveur de nos Etats du Sud, est une offre déraisonnable et incompatible avec les véritables intérêts de leur propre industrie. Les organisations de Manchester, des entreprises privées, et le Gouvernement colonial Britannique, font des offres afin d'encourager la culture du coton dans les différentes parties de l'Afrique. Par exemple: les chemins de fer gouvernementaux de la côte Occidentale de l'Afrique (possession anglaise), ont offert de transporter le coton, gratis, pendant deux ans, et une ligne de paquebots de Liverpool, a fait une offre similaire pour transporter le coton de son port d'exportation en Angleterre. Cette générosité serait faite en faveur des 4000 premières balles de coton. Différentes colonies, sont disposées à payer des salaires et des dépenses de voyages, et à fournir du terrain, dans le but de faire des expériences. Quant à l'association Britannique des cultivateurs de coton elle veut bien fournir des machines pour graines, des machines agricoles, des machines à presser, de la main-d'œuvre, etc., enfin, elle s'engage à acheter le coton qu'on produirait.

Maple Leaf Brand

N'oubliez pas de voir notre assortiment d'Echantillons de notre fameuse Marque "MAPLE LEAF."

Vente au Commerce de Detail seulement

BAS, BAS DE DESSUS, CHAUSSETTES, MITAINES.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec le plus bel assortiment que nous ayons jamais montré au commerce, et ils sont prêts à satisfaire aux besoins de tous, dans les lignes de Worsted et de Cachemire depuis $2.25 jusqu'à $8.00.

"Celui qui place le premier, est celui qui place le mieux."

Prompte Livraison,
Satisfaction assurée.
Chaque paire garantie.

The Goderich Knitting Co., Limited, Goderich, Ont.

J. E. LEWITT, GERANT, ETABLIE EN 1895

AGENTS VENDEURS:

McCLUNG & BURNS, 117 Wellington St. W., Toronto, Ont.
A. L. GILPIN, 22 Victoria Chambers, Montréal, Que.
J. H. PAYNE, 232 Rue McGill. Box 643, Winnipeg, Man., T. N. O., C. B.
WHITE & WILSON, St. Stephen, N. B., Pour les Provinces Maritimes.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED.

ONT EN MAGASIN LES NOUVEAUX ARRIVAGES DE

Dessus de Coussins. **Panneaux de Dentelles pour Portes.**

Rideaux de point de Bruxelles et de Mousseline, notre propre fabrication, nouveaux dessins.

Fournitures de tous genres pour **Rideaux de Dentelle.**

Nouveaux Patrons de Rideaux de Tapestry et de **Tapis de Table.**

Nouveaux Patrons de Rideaux de Chenille et de **Tapis de Table,** notre propre fabrication, à prix spéciaux.

Velours de Soie et de **Coton,** unis et dessins de fantaisie nouveaux.

Couvertures de Lits et de **Meubles,** nouveaux dessins provenant de **nos propres métiers,** aussi les dernières attractions dans ces lignes en fait de marchandises importées.

RIDEAUX de DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle et avons **en stock** une immense quantité de ces marchandises **prêtes à être livrées,** à partir de **20 cents** jusqu'à **$30.00** la paire.

Nous avons maintenant en stock un fort assortiment de Burlaps pour Tentures Murales et une ligne complète de Denims.

Stores de Chassis, Pôles et Garnitures pour Rideaux, Articles en Cuivre et en différents Métaux ainsi qu'un assortiment complet de Fournitures pour Meubliers.

N.B. — Nous vendons ces marchandises à des prix qui donnent de GROS BENEFICES AUX DETAILLEURS.

GEO. H. HEES, SON & CO.,

LIMITED

TORONTO, ONT.

ENTREPOT DE MONTREAL, No^s 20 rue Ste-Helene.

On prétend, dit le "Tentile American," que l'Afrique Occidentale et la Nngérie ont une surface de terrain convenable à la culture du coton, égale à celle des Etats du sud des Etats-Unis. On peut avoir de la main-d'œuvre du pays à de 18 à 25 cents par jour. Le Gouvernement Allemand a établi un bureau d'inspection sur la c'te Orientale d'Afrique, pour organiser toutes entreprises concernant le coton. Un expert venu du Texas a pis charge de ce bureau; et, maintenant, l'on foit d'autres efforts pour cultiver le coton dans les districts côtiers, et pour exploiter de nouveaux terrains, où peut croître le coton, lesquels terrains se trouvent à proximité de la voie ferrée de Mombo, dans le pays qui mène au lac Nyassa, près de la rivière Rusidgi, et non loin du chemin de fer de l'Uganda. Le coton qu'on a fait pousser dans ce district, est, dit-on, égal au meilleur coton blanc Egyptien. On fait des efforts analogues dans le Tcgoland. Un des principaux individus intéressés au coton, à Liverpool, assure avoir complètement étudié cette question. Ce Monsieur, prétend que la Nigérie (Nord et Sud) est destinée à devenir un grand pays producteur de coton, et cela bientôt. En effet, cette partie du continent Africain possède un climat et un sol convenable à cette culture; de plus, sa population considérable semble indiquée pour fournir la main-d'œuvre.

Sous ce rapport, cet ami du coton déclarait que: la Nigérie est supérieure à tout autre champ d'expérimentation. L'année dernière, on a envoyé des experts en Nigérie, (des experts Américains), et des semences. Les échantillons de coton que l'on a obtenus en Afrique ont, dit-on, une très belle couleur blanche; ce coton est soyeux et fort, mais il n'est pas long. La culture du coton existe déjà dans le Nord de la Nigérie, et l'on rapporte qu'il y a une manufacture de tissus de coton à Kano; manufacture qui a été nommée le Manchester de l'Afrique. La plus grande difficulté dans cette nouvelle entreprise c'est le manque de voies et facilités de transport; aussi, semble-t-il douteux, pour quelques-uns, que le coton puisse être économiquement exporté de cette partie de l'Afrique; à moins qu'on ne construise un chemin de fer de la Nigérie à Kano.

TISSUS DE SOIE

Tout indique un emploi beaucoup plus considérable de la soie, durant le printemps prochain. Dans tout le pays, les marchands en gros et en détail, en ont vu augmenter progressivement la vente, dit le "Dry Goods Economist." On s'intéresse spécialement aux tissus de soie de la meilleure qualité, et la demande se porte sur une grande variété de couleurs et de genres de tissus. On remarque aussi une demande sans abattement, pour les soies d'Orient, lesquelles ont donné lieu à l'inscription de grandes commandes données d'avance, surtout en ce qui concerne les soies d'un tissu rugueux.

Les affaires de l'année étant pratiquement terminées, généralement parlant, les négociants en soies examinent sérieusement le champ de leurs opérations, afin de découvrir quelle sera la perspective pour les soies en 1905.

Les acheteurs américains qui, en France, ont assisté le printemps dernier aux courses hippiques, rapportent à l'unanimité, qu'en ces circonstances, parmi les toilettes remarquables, celles en soie, figuraient pour plus de la moitié. Cette prééminence donnée à la soie, à l'étranger, se réfléchit presque immédiatement sur le marché américain, et aux courses hippiques américaines, on a pu voir un grand nombre de costumes de soie.

Les départements de la soie, des principales maisons de la métropole des Etats-Unis, annoncent un accroissement ininterrompu dans la vente des soies, depuis juillet dernier; et il paraîtrait qu'on prise surtout les meilleures qualités, ainsi qu'une plus grande série de couleurs. Tout ceci semble

Lacets de Chaussures

... EN ...

Coton,
Mohair,
Soie et
Marsouin,

AUSSI

Fil de Toile

Des principales Manufactures...

Les Meilleures Valeurs au Canada.

Frank & Bryce, Limited,

Toronto, Montréal, Québec.

FAIT AU CANADA

LINOLEUM

de cinq qualités: A, B, C, D et E, imprimé et uni.

La nouvelle usine pour la fabrication de ces marchandises est maintenant en pleine activité, et il est de l'intérêt des acheteurs qu'ils voient nos échantillons avant de donner leurs commandes.

Nos marchandises possèdent un fini égal à n'importe lequel et nous nous sentons sûrs que leur qualité, et leurs dessins variés, conviendront à toutes les exigences du commerce.

Les échantillons de nos

LIGNES STANDARD POUR l'AUTOMNE

comprennent:

PRELART pour PLANCHER, TABLE, ESCALIER, ÉMAILLÉ pour VOITURE et LINOLEUM. . . . . .

Ces échantillons sont maintenant entre les mains du commerce de Nouveautés en gros et nous en sollicitons l'inspection. . . . . .

Nous fabriquons aussi des

Burlaps Décoratifs

Avec enduit à l'huile et double couche d'apprêt.

C'est une couverture de mur peu couteuse, jolie et de bon usage; on l'emploie beaucoup pour les maisons d'habitation, les halls, les hotels et les edifices publics.

Manufacturé par

The Dominion Oil Cloth Co.

MONTREAL. *Limited*

indiquer, que la saison prochaine promet de beaux bénéfices à ceux qui s'occupent de commercer sur les soies.

Le commerce en gros prospère

Les marchands en gros annoncent aussi une augmentation continue de leurs ventes de soie, depuis juillet: et, comme ces marchands satisfont aux besoins des petits et des grands détailleurs, leurs ventes peuvent être considérées comme un signe favorable et infaillible de la demande générale de la soie aux Etats-Unis.

Depuis quelque temps, en effet, les petits détailleurs qui étaient accoutumés d'acheter les soieries en longueurs représentant des multiples de douze, n'ont pas hésité, dernièrement, à en acheter des pièces entières, ou des demi-pièces. Ceci est considéré par les distributeurs comme une indication de la confiance générale qu'on a d'une prochaine et longue popularité de la soie.

Tout le monde est enthousiasmé

De fait, il est assez difficile de trouver un distributeur, un gérant, ou un vendeur qui n'éprouve de l'enthousiasme en songeant à la perspective qui est faite aux soies de 1905.

Le simple fait, que durant la saison d'automne de l'année 1904 les couleurs ont pris de la vogue, est une preuve additionnelle, si l'on en avait besoin, que nous entrons maintenant dans une époque favorable à la soie.

La faveur qui a été rendue à certains tissus, a aussi contribué à stimuler l'industrie de la soie. Car, n'avons nous pas, maintenant, une demande continuelle pour des coutils souples qui sont demeurés en défaveur pendant dix-huit ou vingt ans; et le commerce exclusif, ne commande-t-il pas aussi des failles souples, surtout lorsqu'il veut des étoffes noires; ces dernières, étant connues sous le nom de tissus de fantaisie?

Les jolis effets sont en grande demande

On peut, conséquemment, s'attendre à une grande demande de jolis effets au printemps, tels que pointillés, carreautés et rayés, puisque, maintenant, dans les modes on favorise les tissus à dessins non compliqués.

La demande de soies Orientales, est ferme, elle aussi. Presque tous les tissus nouveaux de l'Orient, ont été commandés pour le printemps par des acheteurs américains, depuis les légères étoffes de Chine, jusqu'à celles pongées, pesantes et de couleur naturelle.

On nous dit que les teinturiers de Lyon, ont reçu de grandes commandes de "Shantungs" de la part des acheteurs américains. Elles sont dues sans doute au fait que, maintenant, les marchands américains sont favorables aux colons.

Nouveaux tissus de soie rugueux

Les manufacturiers américains, ont reçu des ordres considérables pour des soies nouvelles à tissu rugueux, ayant l'apparence d'un coutil Russe de l'ancien temps. Les soies de cette classe sont présentées en des pesanteurs différentes; toujours leur fini est doux au toucher et elles conviennent spécialement pour la confection des costumes tailleur, des manteaux pour automobilistes, pour des robes de promenades, jacquettes, etc.

Cependant, en général, la tendance est vers l'adoption d'étoffes légères et souples dans leur fabrication; afin qu'elles puissent convenir aux effets souples actuels, lesquels sont en vogue pour les robes, ainsi qu'on peut le remarquer partout. Les départements du détail pour les soies, qui recherchent la clientèle des particuliers, annoncent que les mousselines taffetas, les chiffons taffetas et les tissus légers similaires, sont actuellement en faveur auprès du public.

Drolet, Lassonde & Cie,

TROIS-RIVIERES, P.Q.

LES

Seuls Importateurs de Marchandises

Françaises, Anglaises et Américaines

Entre Montreal et Quebec, Rives Nord et Sud du St-Laurent.

Nos Voyageurs visitent toute la Province de Québec.

Les Commandes par la malle reçoivent cependant toute notre attention.

DEBENHAM, GALDEGOTT & CO.

Alors que certaines maisons prennent orgueil de leur âge, nous sommes jeunes et entendons rester jeunes et le démontrer par une politique vigoureuse et agressive.

PRINTEMPS 1905

Modes

Chapeaux en Chiffon

Nous avons un grand assortiment de formes exclusives des meilleures valeurs, achetées pour le printemps. -:-

NOS MODELES FRANÇAIS

seront exposés pour en prendre copie, le

10 FEVRIER.

Nous ferons aussi une exposition spéciale de toutes sortes de

Nouveautés Françaises, Anglaises et Américaines

et de lignes complètes de nos principales marchandises en

Soies, Rubans, Dentelles, Chiffon, Fleurs, Tresses de Paille, Etc.

LA MAISON PAR EXCELLENCE POUR LES RUBANS ET SOIERIES.

QUEBEC
43 rue St-Joseph

OTTAWA
111 rue Sparks

MONTREAL
18 rue Ste-Hélène.

Pour ventes populaires

D'autre part, dans certains cas, les distributeurs rapportent que les détailleurs qui s'adressent aux masses, sont plutôt en faveur des soies avec un peu plus d'effet, spécialement quand les prix sont au-dessous du dollar.

On devrait remarquer en passant, que les taffetas shot vont bien, surtout ceux d'une chaîne noire et dont les couleurs sont des combinaisons de brun, de vert, de bleu et de rouge.

En somme, les acheteurs prévoient une année de profits à réaliser sur les soies, étant donné l'intérêt général qu'on porte à celles-ci et la grande variété de couleurs et de tissus qu'elles présentent; car, chacun le sait, la demande lorsqu'elle vise une série limitée de nuances, ne fait pas ce qu'on appelle une saison favorable aux soieries.

QUELQUES REFLEXIONS AU SUJET DES TRACAS

La plupart des hommes naissent sans aucun talent.

S'ils traversent la vie sans se donner aucun souci, ils ne réussiront pas.

Parmi les hommes et les femmes qui, aujourd'hui, ont atteint le but qu'ils poursuivaient, on en trouve peu qui fassent partie d'un club de " Sans souci ".

L'homme qui s'inquiète peu de ses affaires, ou de celles de son patron, ne dépense pas à leur sujet une somme suffisante de réflexion.

Bien entendu, il est inutile, et même il n'est pas sage de se tracasser, au sujet des affaires ou de l'avenir, jusqu'à en faire une maladie. Ce qui fait que la plupart des hommes refusent de se donner du traca, c'est que rien ne captive leur esprit, indifférents qu'ils sont à leurs propres intérêts ou à ceux des personnes pour qui ils travaillent.

Ils pensent qu'ils tirent le meilleur parti de la vie, parce qu'ils voient d'autres hommes blanchir et vieillir sous le poids du souci des affaires.

Les affaires ne les inquiètent pas et en général ils ne sont pas dans les affaires. Mais ils grisonnent et veillissent quand même, et lorsque la vieillesse irrémédiable arrive, ils s'aperçoivent qu'ils ne se sont pas prémunis contre elle.

Beaucoup d'hommes tombent dans l'extrême opposé, et se tracassent et se démènent au sujet de bagatelles qui ne sont pas dignes de considération.

Cependant des hommes tels que ceux-ci sont plus utiles que des membres de la confrérie des " sans souci ".

Au moins, ils ne plaisentent pas. Ils prennent intérêt à ce qu'ils font, et pensent que leur travail a quelque importance et mérite un peu de réflexion.

Généralement ces hommes-là arrivent à quelque chose, bien qu'ils n'accomplissent jamais autant que ceux qui ne se tracassent que modérément, et qui ne le font qu'au sujet de choses qui en valent la peine.

Abraham Lincoln s'est donné beaucoup de souci, de même que Washington et Jefferson.

Si Eli Whitney ne s'était pas creusé la tête, au sujet de la méthode lente et dispendieuse de travailler le coton, la machine à égrener le coton n'aurait pas été inventée.

Si Morse n'avait pas réfléchi profondément aux méthodes lentes employées pour la transmission des dépêches, nous n'aurions pas le télégraphe.

Edison s'enferme dans une chambre, et réfléchit pendant des heures; et il en résulte toujours quelque bonne et utile invention pour le public.

On pourrait prolonger la liste de ces réflexions et citer des exemples pour toutes les matières où un progrès quelconque s'est produit.

Les garçons, les filles, les hommes et les femmes qui es-

THOMAS MAY CO., Limited

Successeurs de (THE CANADIAN RIBBON CO.)

Importateurs des spécialités suivantes:

RUBANS, DENTELLES VOILETTES, GARNITURES DE ROBES, RUCHÉS, VELOURS, VELVETEENS, CHIFFONS ET ARTICLES DE COU DE FANTAISIE. UN FORT STOCK DE RUBANS BIEN ASSORTIS TOUJOURS EN STOCK.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route et sollicitent les commandes pour le Printemps.

Chaises!

Chaises!

Chaises!

Nouvelle manufacture

Au commerce : — Nous sommes complètement outillés de la manière la plus moderne. Nous ne manufacturons que des spécialités sur une grande échelle, ce qui nous permet de rivaliser avec les plus grands manufacturiers.

Demandez nos catalogues.

The Arthabaska Chair Co'y, Limited

VICTORIAVILLE, P. Q.

QUARTIERS GENERAUX POUR

Gants, Bonneterie, Sous-Vetements

GANTS

De nouveaux arrivages de gants sont en mains ; ce sont des lignes qui trouveront une faveur immédiate auprès de ceux qui les portent. Les valeurs et les styles représentent les marchandises les mieux choisies qui s'écoulent dans le commerce de détail Canadien. Nous entrons dans la Nouvelle Année avec des gants durables, qui s'ajustent à la perfection, dans toutes les façons et les couleurs populaires.

BONNETERIE

Un large approvisionnement a été fait, dans notre département de la bonneterie, pour tous les besoins du Printemps et de l'Eté. Assortiments complets de marchandises élégantes, pratiques, de bonne qualité, et à des prix raisonnables.

SOUS-VETEMENTS

Les articles de notre gros stock de sous-vêtements ont été faits spécialement pour la saison prochaine, et en conformité avec les idées les plus récentes, en ce qui concerne l'ajustage, le style et le fini, ce qui fait que notre maison est la place capitale pour les acheteurs judicieux. Le bon goût et un bon jugement se voient dans nos assortiments, de sorte que les détailleurs peuvent facilement acheter avec confiance.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED, Winnipeg.

Montréal.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED, Vancouver.

TROIS FORTS ITEMS

DENTELLES

Notre assortiment comprend des styles nouveaux, délicats, gracieux et bien tranchés—une série des articles les meilleurs et les plus en demande de la saison. La plus grande saison prévue pour la dentelle.

BRODERIES

Les broderies vont être plus que jamais parmi les garnitures qui conviennent aux vêtements de printemps et d'été : c'est un fait qu'il est à peine besoin de commenter ici. Tout détailleur s'apercevra qu'elles sont en grande demande, et en achetant chez nous, il est sûr d'avoir des lignes élégantes et des plus populaires. Notre stock n'a jamais été en meilleure condition.

RUBANS

Nous offrons au commerce un véritable régal de valeurs dans le département des rubans, et nos assortiments n'ont jamais été plus grands.

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED, Winnipeg.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO., LIMITED, Vancouver.

pèrent devenir de futurs Lincolns, Withneys et Edisons doivent s'attendre à quelque cassement de tête.

Sinon, ils feraient aussi bien de mettre de côté leurs ambitions élevées.

LES VENTES A SACRIFICE PAYANTES

Souvent, le manufacturier ou le marchand de gros offre en " vente à prix réduits " quelque article populaire pour attirer l'attention du public sur ses marchandises, et la détourner de celles de ses concurrents.

Il sait fort bien qu'une telle vente ne lui rapportera pas un sou de profit direct et que, dans certains cas, il vendra à prix réduit à un de ses clients réguliers, qui aurait volontiers payé un prix plus élevé pour les mêmes marchandises; mais il sait aussi que cette vente spéciale le mettra en contact avec de nouveaux acheteurs, dont la clientèle est à désirer et qu'il n'aurait jamais pu se procurer autrement.

Les détailleurs, principalement ceux dont la clientèle se recrute parmi les femmes, peuvent suivre l'exemple du manufacturier et du marchand de gros, et en retirer un bénéfice encore bien plus grand.

Quelques-unes des ventes spéciales les plus profitables sont celles sur lesquelles il y a perte directe d'argent. Comme exemple, nous citerons ce petit magasin à rayons d'une petite ville de 2000 habitants de la Nouvelle-Angleterre, qui, pendant une période de temps limité, perdait (?) vingt-cinq dollars par semaine sur des ventes à sacrifice. Ce magasin achetait deux cent cinquante casseroles ou quelque autre article d'un usage courant, qu'il revendait avec une perte de dix cents sur chaque objet; il avait soin de spécifier dans ses annonces le nombre exact d'objets mis en vente, leur prix régulier exact, leur prix réduit, l'heure et le jour auxquels la vente devait commencer. Le but de la vente était aussi mentionné: " Attirer vivement l'attention du public sur le stock le plus grand de la ville, en fait d'articles de cuisine et d'ameublement, et vendu aux plus bas prix," ou quelque chose dans le même genre. L'annonce-réclame ne concernait que les casseroles ; la principale vitrine en était remplie, et toute l'histoire de cette vente était écrite sur une grande pancarte; les casseroles étaient disposées à de fréquents intervalles et bien en évidence dans tout le magasin, jusqu'au rayon des articles de cuisine, situé à l'arrière du magasin, à l'étage principal.

Plusieurs centaines de femmes, rangées en ligne, attendaient leur tour pour acheter des casseroles, et pendant ce temps-là, elles voyaient des choses qui les intéressaient. Deux cents cinquante femmes achetèrent des casseroles—c'était la meilleure occasion de casseroles à bon marché qu'elles aient jamais rencontrée—et elles achetèrent aussi une foule d'objets aux prix réguliers, avant de sortir du magasin. Ces deux cent cinquante femmes montrèrent leurs emplettes à cinq cents autres, et il est probable que jamais vingt-cinq dollars ne firent plus de bonne réclame verbale que ces vingt-cinq dollars perdus (?) sur cette vente spéciale.

La semaine suivante il s'agissait de lèchefrites, ou de bouilloires à linge, ou de balais, ou de quelque autre article, qui s'en allait tout droit dans le ménage, où il rappelait constamment le souvenir du magasin d'où il venait, et des bas prix qui y régnaient. Le marchand achetait d'abord les marchandises à un bas prix, et la vente de chaque objet à un prix inférieur de dix cents au prix coûtant, offrait un contraste frappant entre le prix régulier et le prix réduit. Des femmes qui auparavant n'étaient jamais entrées dans ce magasin, y revenaient encore, payant de bonne grâce les prix réguliers.

FEATHERBONE

Manufacturé par un procédé entièrement nouveau, combinant les méthodes les plus modernes des manufactures Américaines et Canadiennes. Ordres d'échantillonnage sollicités.

..THE..

REID FEATHERBONE MANUFACTURING CO'Y,

LIMITED

Manufacturiers du
Featherbone et de Nouveautés en Featherbone.

94 Rue Carling, LONDON, ONT.

1905 Printemps 1905

CHEZ

S. F. McKINNON & Co., Limited

ARTICLES DE MODES EN GROS ET NOUVEAUTES DE FANTAISIE

POUR la saison prochaine, plus que jamais, nous faisons de plus grands préparatifs afin d'augmenter grandement nos affaires déjà considérables. Nos échantillons de printemps sont cette saison de beaucoup les meilleurs que nous ayons jamais offerts à nos bas prix populaires. Aussi, les acheteurs apprécient-ils nos efforts, car nos voyageurs nous envoient des commandes meilleures que jamais et qui proviennent des meilleurs marchands et modistes du pays. Le 20 février notre stock sera très complet, et les acheteurs de la première heure pourront se procurer tout ce qu'ils voudront.

Pour les besoins des Modistes de Robes

nous offrons un splendide assortiment de soies à petits carreaux et rayures pour l'été. C'est le tissu qu'il faut pour les " REMARQUABLES COSTUMES À CHEMISETTES " ; aussi des dentelles et des guimpes pour garnitures. Nous donnerons un avis en règle, du moment où aura lieu notre ouverture des modes de printemps. Vous recevrez une carte donnant les dates. Notre département de chapeaux " READY TO WEAR " pour marchands de la campagne qui n'ont pas de modiste, sera très complet avec toutes les plus récentes nouveautés. Venez voir ou adressez vos commandes :

87 Rue St-Pierre, MONTREAL

Tout marchand détailleur peut user de ce procédé, avec des résultats aussi bons ou peut-être meilleurs; il peut sacrifier dix dollars ou cent, si cela lui plaît. Il peut même vendre au prix coûtant, s'il le veut et ne rien perdre, si ce n'est la force qui resulte pour un commerçant de marchandises offertes à un bon marché réel, bon marché que chacun sera obligé de reconnaître pour tel à première vue.

Une vente spécial comporte un prix spécial—un prix spécialement bas—et plus ce prix est bas, plus il contraste avec le prix régulier, et plus il attire l'attention. Un marchand trouve avantage à se créer la réputation de vendre à bas prix sur toute la ligne; si vous faites de grandes réductions dans les prix, c'est-à-dire si vos prix descendent beaucoup au-dessous des prix d'achat, vos concurrents ne suivront pas votre exemple aussi loin.

Toutefois, il faudra qu'ils vous imitent,—à moins qu'ils ne prennent la tête du mouvement en réduisant davantage les prix, ce qui n'est pas probable—et ceci a de l'importance. Aucun d'eux vraisemblablement ne fera la même offre que vous, tant que la vente ne sera pas terminée, si toutefois elle l'est jamais, parce que ne sachant pas ce que vous allez vendre, assez à temps pour s'approvisionner, ils ne pourront pas réunir une quantité suffisante de cet article particulier et être prêts pour sa vente, même s'ils ont le courage de sacrifier de l'argent.

Quelques-uns d'entre vous vont lever les mains avec une sainte horreur à la pensée qu'un homme puisse songer à s'approvisionner, au prix d'une perte d'argent, en marchandises, à la demande desquelles il aurait pu fournir, en réalisant un bénéfice. D'autres oublieront qu'il ne vous était pas possible de vendre toutes ces casseroles au prix régulier, parce que quelques-unes de ces femmes achètent d'ordinaire leurs casseroles ailleurs, sans songer à votre magasin, pour cet achat. D'autres enfin sacrifieraient plutôt les vingt-cinq dollars pour une réclame dans l'annuaire d'un hôtel, dans un programme de théâtre, sur une muraille perdue dans les bois, ou dans une des autres nombreuses places d'annonces, où elle sera bientôt perdue de vue et oubliée.

Il n'en coûte pas beaucoup d'essayer ce plan: il est pratique. Il rapporte des bénéfices, parce qu'il séduit les femmes. Les articles qui feront l'objet d'une vente spéciale ne seront pas nécessairement des casseroles ou des balais: choisissez simplement un article dont les femmes aient besoin, et vendez-le à un prix qui les remplira d'enthousiasme. (*Printer's Ink.*)

DE L'ARRANGEMENT JUDICIEUX DES DEPARTEMENTS

Dans un magasin à départements, la moitié du succès est assurée si le magasin est judicieusement arrangé. Prenez deux magasins, absolument identiques quant aux dimensions, aux marchandises et à la classe des clients qui s'y approvisionnent et celui des deux qui sera convenablement arrangé fera dix pour cent plus d'affaires que l'autre, dont l'arrangement n'est pas disposé avec autant de soin.

Naturellement les marchandises qu'on vend dans un magasin à départements, se divisent en deux classes — celles qui sont nécessaires et celles qui sont de luxe. La première classe comprend les étoffes à robes, les tissus qu'on peut laver, les habits et les costumes, les articles de maison, tapis, couvertures, chaussures, sous-vêtements et d'autres analogues. A la seconde classe appartiennent la bijouterie, les articles de fantaisie en cuir, les dentelles, les articles de cou pour dames, l'argenterie, les articles de toilette et articles de tablettes. Une bonne règle à suivre est de mettre: "Les choses nécessaires au fond et celles de luxe au premier plan."

La raison de cette ligne de conduite est facile à comprendre. Les personnes qui achètent des articles de nécessité, le font parce qu'elles en ont besoin et elles les recher-

POUR LES VENTES DE JANVIER

UN JUPON DE SATEEN NOIR A DETAILLER A 79 ou 89 CENTS

VOUS POUVEZ FAIRE DU BRUIT—AUSSI UN PROFIT

No 500 tel que montré par la vignette.
Deux volants gauffrés de 4 pouces et garnis de 5 rangées de bandes.
Large de 68 pouces au-dessus des volants.
Parfait de fabrication, d'ajustage et de fini.
Prix $7.50 par douzaine.
Deux pour cent, à 10 jours ou net à 30 jours, du 1er avril.
Prompte expédition.
Nous ne remplissons pas d'ordre de moins de deux douzaines.
Retour à nos frais, si satisfaction n'est pas donnée.
Vignette fournie, si on le désire.
Ce jupon à ce prix est une offre spéciale pour Janvier seulement.

Nos voyageurs parcourent maintenant le Canada pour le Printemps. Voyez-les; ils ont les meilleures valeurs en jupons, au Canada.

Bureau à Montréal 61 RUE ST-GABRIEL

J. R. McKERNAN & CO., Agent

THE PUGH MANUFACTURING CO.

33 CHURCH ST., TORONTO

The Moore Carpet Co., Ltd,

Manufacturiers de Tapis de Bruxelles et de Wilton de haute marque.

Sherbrooke, P. Q.

Manufacturiers de Tapis de Bruxelles et de Wilton de haute marque.

NOS tapis de Bruxelles "Windsor" cadre 5, sont le résultat d'années d'expérience dans la manufacture des tapis de Bruxelles, et nous pouvons garantir que, pour leur prix, ils ont la meilleure valeur de tous les tapis de Bruxelles sur le marché.

Nos "Kashmir Wiltons" peuvent soutenir la comparaison avec les meilleurs Wiltons anglais, et sont tissés de fils de laine spécialement filés dans nos propres manufactures et provenant de matières importées.

Ce printemps, nous offrons, pour l'automne, plus de 100 modèles, et notre ligne comprend beaucoup de coloris et de dessins nouveaux et originaux, qu'on ne peut pas obtenir ailleurs.

Le choix de tout client lui est invariablement réservé pour sa localité.

Une inspection de notre série de modèles vous convaincra que nos marchandises feront impression sur la clientèle de haute classe, et s'ajouteront d'une manière profitable à votre stock de tapis.

Si vous avez besoin de quelques rouleaux pour rafraîchir votre stock après le commerce des fêtes, nous pouvons vous envoyer des échantillons de marchandises pour livraison immédiate à tirer du stock considérable, qui existe constamment dans nos manufactures.

The Moore Carpet Co., Ltd,

Manufacturiers de Tapis de Bruxelles et de Wilton de haute marque.

Sherbrooke, P. Q.

Manufacturiers de Tapis de Bruxelles et de Wilton de haute marque.

cheront ; celles qui achètent de la bijouterie, des ceintures, de la dentelle, des travaux d'aiguille ou de l'argenterie, le font, neuf fois sur dix, parce qu'elles voient ces articles et décident de les acheter.

Conséquemment, si un magasin a une allée centrale — et tous les magasins, à départements, bien compris, en ont une — le département des articles de "luxe" devrait être arrangé le long d'une telle allée, afin que les visiteurs d'occasion soient attirés par ce qu'ils voient. Les départements des choses "nécessaires" peuvent être placés ailleurs, selon l'ordre de leur importance.

"Les tables d'articles à bon marché" sont un facteur important dans les affaires d'un magasin moderne à départements. Disposés le long des principaux chemins de passage, elles peuvent procurer de beaux bénéfices, par une annonce judicieuse

Et, pour étrange que cela puisse paraître, pratiquement, soixante et quinze pour cent des rentrées peuvent être considérés comme bénéfices "nets." Les mêmes marchandises au même prix, dans leurs départements respectifs se vendent dix fois moins vite que lorsqu'elles sont montrées sur une table de "bon marché" — bargain table — située le long d'une allée principale.

Il est d'un bon principe aussi, si un coin du magasin est pratiquement désert, d'y établir une table d'articles que l'on vend à bonnes conditions ; et de lui donner un titre distinctif, tel que "coin du bon marché" ou "l'endroit spécial." Mettez dans ce coin les articles qui offrent les meilleurs marchés et annoncez-les judicieusement. Le résultat sera surprenant. Celui qui écrit ces lignes a connaissance d'un cas où il fut fait ainsi : le résultat en étant, qu'un comptoir à peu près désert, fut amené à produire plus de $10.000 par an. Bien entendu les "bargains" doivent être identiques.

Là où un magasin départemental s'adresse aux hommes, il faut prendre soin de la disposition du département des messieurs. Car, les hommes n'aiment pas à traverser des foules de femmes pour faire leurs emplettes. Conséquemment les départements des chaussures et des articles de lingerie — spécialement ce dernier — doivent être situés près de l'entrée et être d'un accès facile. De plus, partout où c'est possible, on devrait avoir des vendeurs, beaucoup de soin devant être pris afin que les paquets et le change soient donnés promptement.

La moyenne des messieurs qui font des emplettes, désirent être servis par des hommes, et généralement ces messieurs sont pressés. Instinctivement l'homme n'aime donc pas les magasins départementaux, et il s'en méfie ; ce sont des sentiments qu'il faudra vaincre. Les meilleurs moyens pour y parvenir, c'est de veiller à la commodité, à un service prompt et à l'isolation plus ou moins complète des départements des hommes.

Le problème de l'arrangement du magasin, n'a aucun rapport avec l'annonce, excepté en tant qu'il aide ou fait obstacle au travail des annonceurs. Une bonne annonce peut ne pas avoir de résultat, si le département qui offre les marchandises est d'un accès difficile. Les dépenses pour annoncer pourraient donc être souvent mieux employées, plus profitables, si les marchandises qui se vendent bien, (façon de parler,) étaient placées où le plus grand nombre possible d'acheteurs pourraient les voir.

Ce sujet est digne d'attention de la part des annonceurs de tous les magasins départementaux ; parce que ces messieurs, entre autres, par leurs connaissances de la nature humaine, sont les mieux qualifiés pour suggérer des changements dans la géographie du magasin. Ce qui peut signifier une différence de plusieurs milliers de dollars pour ses employeurs.

James W. Pemberton.

(*Printers' Ink.*)

Mon. ALBERT, Direction, 6 Rue Favart, **PARIS**, 2e Art — MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS

LE COQUET (38e Année) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme : dessins inédits, patrons coupés et à découper, travaux de dames et de maison, conseils d'hygiène, renseignements, littérature chronique mondaine et industrielle menus, recettes, loisirs, gravures coloriées, et 2 grands panoramas coloriés par an à partir de l'Edition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

UNION POSTALE	1 an	6 mois	3 mois
" " 7 (Hebdomadaire, Luxe) avec 2 albums par an	13,—	7,50	4,50
Edition No. 1 (Bimensuelle)	24,—	13,—	8,—
" " 2 (Bimensuelle)	18,—	9,50	5,—
" " 3 (Hebdomadaire, simple)	30,—	16,—	10,—
" " 4 (Hebdomadaire, la plus répandue)	40,—	21,—	12,2
" " 5 (Hebdomadaire)	50,—	26,—	15,—
" " 6 (Hebdomadaire)	66,—	34,—	22,—

LE JOURNAL DES MODISTES (36e ANNEE) Paraît 2 fois par mois :

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et ne publiant que des modèles inédits ; Edition étrangère No. 1 : 1 an 13 fr. ; 6 mois 7 fr. 50 ; 3 mois 4 fr 50 ; No. 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr. ; 6 mois 10 fr ; 3 mois 6 fr.

LE JOURNAL DES LINGERES (14e ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISSANT LE 1er DE CHAQUE MOIS :

Union postale : Un an 8 fr., avec une gravure de chapeaux coloriés en plus, 10 fr

On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

LES SILHOUETTES PARISIENNES 1e ANNÉE

ÉDITION DE GRAND LUXE

Paraît le 1er de chaque mois pendant 7 mois 3 mois Hiver et 4 mois Eté. Chaque N° se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins 12 gravures coloriées 1 patron découpé — panoramas de Saisons : 7 mois 30 fr. ; 4 mois 18 fr. ; 3 mois 14 fr. ; un N° seul 5 fr.

Supplemnts.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnées de la France et de l'Etranger, aux Editions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant le 1er Avril et 1er Octobre.

La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de blouses, corsages, etc., plus de 100 modèles, qu'elle publie pour les Saisons d'Eté et d'Hiver.

Edition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr. pour la France et 12 fr. pour l'Etranger, on peut faire joindre, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches coloriées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

PARIS FIGURIN 28e ANNÉE — ÉDITION DE LUXE PARAIT 2 FOIS PAR MOIS :

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.
Edition No 1, Etranger : 1 an 28 fr ; 6 mois 15 fr. ; 3 mois 9 fr. 50.
Edition No. 2, Etranger avec 2 albums par an : 1 an 11 fr ; 6 mois 21 fr. 50 ; 3 mois 15 fr 25.

Gravures et Travertissements — 3000 costumes Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et papier). Demandez le catalogue MANNEQUINS.

On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Etranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.

ENVOI GRATUIT D'UN N° SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

LE MOHAIR

Sera le tissu à la mode en 1905. Le fini riche et brillant, les colorations parfaites, le magnifique tissage, et le bon usage qui est la caractéristique de ces marchandises, leur donnent la première place en popularité vis-à-vis du marchand et du consommateur.

Nous leur avons donné une prééminence méritée dans la série de nos Etoffes à Robes pour le Printemps, et notre assortiment de tissus

Unis et de Fantaisie

n'a pas son égal dans le commerce.

Nous mentionnons quelques lignes qui ont eu une vente considérable, et il n'y a que les acheteurs hâtifs qui pourront profiter de l'avantage de nos contrats du Printemps, lesquels s'épuisent rapidement.

27 pouces—	BROCHES DENTELLES	à détailler à 25c la verge
36 pouces—	CARREAUX SHEPHERD	" " " 37½ " "
38 pouces—	COULEURS UNIES	" " " 37½ " "
27 pouces—	Impressions Métalliques	" " " 40c " "
38 pouces—	COULEURS UNIES	" " " 50c " "
42 pouces—	A pois sur fond mélangé	" " " 75c " "
43/44 pouces—	MELANGES	" " " $1.00 " "

Toutes les teintes en stock. Seize qualités de Blanc et Crême à détailler à partir de 25c. jusqu'à $1.50 la verge.

NISBET & AULD
TORONTO.

TOILES

Notre commerce dans le Département des Toiles de Ménage augmente constamment. Nulle part au Canada, il n'est offert un meilleur assortiment de

Toiles pour Service de Table

de haute qualité, avec dessins de choix à fleurs et bordure ajourée.

Nous mentionnons à des **PRIX DE GROS** quelques lignes spéciales qui viennent d'entrer en stock, et qui seront augmentées de nouveaux lots en Janvier et Février.

22x44 pouces—**Essuie-mains Damassé Ourlé,**
Bordure Damassée Prix rég. $2.50 à $2.23 la doz.

18x36 pouces—**Essuie-mains Damassé à franges**
Prix rég. $1.30 à $1.18 la doz.

20x40 pouces—**Essuie-mains Damassé Ourlé**
Prix rég. $1.30 à $1.20 la doz.

60 pouces—**Toile Damassée Blanchie**
Prix rég. 46c à 40c la verge.

60 pouces—**Toile Damassée Blanchie**
Prix rég. 50c à 44c la verge

Valeurs Speciales en Grosses Toiles Larges.

Toutes les Marchandises sont parfaites.

NISBET & AULD
TORONTO.

FEDERATION DES COMMERCANTS DETAILLEURS DE LA CITE DE MONTREAL

Cette association a tenu son assemblée régulière mensuelle le 11 janvier à la salle de réunions des Marchands Détailleurs de Nouveautés sous la présidence de M. J. O. Gareau.

M. J. O. GAREAU,
Président de la Fédération des Commerçants Détailleurs de la Cité de Montréal.

Les quatre associations faisant partie de la Fédération étaient représentées comme suit: MM. J. O. Gareau, Armand Giroux, A. Rouleau, W. U. Boivin, délégués de la Société des Marchands de Nouveautés; MM. Alfred Leduc, Geo. Fischer, Pierre Bédard, Jos. Jeannotte, délégués de l'Association des Bouchers de Montréal; MM. A. S. Lavallée, J. G. Watson, C. J. David, L. A. Fortier, représentants des Marchands de Chaussures et MM. J. A. Beaudry et A. Bastien, délégués de l'Association des Epiciers.

M. J. A. BEAUDRY,
Secrétaire de la Fédération des Commerçants Détailleurs de la Cité de Montréal.

M. J. A. Beaudry, secrétaire de la Fédération, donne lecture d'une lettre de M. J. E. Clément, gérant général de l'Assurance Mont-Royal, soumettant un projet pour assurer les biens des membres appartenant à toutes les associations de commerce, à des conditions spéciales. Ce projet d'assurance pourrait être étudié par un comité nommé spécialement,

PRINTEMPS 1905.

Derniere Creation de la Mode.

NOS MODELES SONT PRETS.

Manteaux en Soie
Collerettes en Soie
Manteaux en Voile
Collerettes en Voile
Jupes en Crepe de Chine
Jupes en Lustrine, Etc.

Coupe et Facon garanties.

JOS. LAMOUREUX
178 Rue Montcalm, Montreal.

après l'on aborde le gros morceau de la soirée, c'est-à-dire la question de l'abolition des timbres de commerce.

Le président annonce que les associations des marchands de nouveautés, et des bouchers, ont décidé de demander à tous leurs membres de s'engager à ne pas donner de ces timbres à leurs clients. Les pharmaciens de Montréal ont, paraît-il, décidé de marcher également dans cette voie.

Questionné au sujet de l'attitude de l'Association des Marchands de Chaussures, M. A. S. Lavallée, président de cette société, répond que jusqu'à présent aucune décision officielle n'a été prise et que, quant à lui, il suivra l'opinion de la majorité de ses confrères qui seront appelés incessamment à décider cette question.

M L. A. Fortier, marchand de chaussures et délégué à la Fédération, se déclare nettement en faveur des timbres, il en distribuera à ses clients tant que ceux-ci lui en feront la demande et en autant que la loi le lui permettra.

La majorité des délégués a alors décidé de s'adresser au parlement fédéral pour obtenir la passation d'une loi, qui supprimera forcément ce qu'ils estiment un fléau pour le commerce et a chargé M. J. A. Beaudry de convoquer les députés représentant la ville de Montréal à une séance prochaine de la Fédération où cette question sera débattue; avis sera donné quand cette assemblée aura lieu et la séance est ajournée.

LES ASSOCIATIONS DE COMMERCANTS ET LES TIMBRES DE COMMERCE

Les diverses associations de commerçants s'occupent d'une manière très sérieuse de mettre fin à l'exploitation du commerce par les compagnies dites de timbres de commerce.

Pour tuer cette exploitation, il ne faut rien moins que l'action législative; toute autre mesure nous paraît d'avance vouée à l'insuccès.

Il serait nécessaire, en effet, pour en finir avec les timbres de commerce qu'il fût illégal d'en distribuer. Tant qu'on pourra légalement livrer des timbres à la clientèle, on trouvera toujours quelques marchands dans toutes les branches du commerce de détail, prêts à en distribuer.

Ceux qui sont désireux aujourd'hui de renoncer à ces timbres ne le veulent faire qu'à la condition expresse que d'autres commerçants dans la même ligne n'en distribueront pas. A notre avis, cette condition ne peut se réaliser, car rien n'empêchera les compagnies de donner gratuitement à quelques marchands des timbres à distribuer. Et, ce faisant, les compagnies de timbres empêcheront la réussite du mouvement qui s'est produit pour l'abolition des timbres.

Nous le répétons, c'est au Parlement fédéral qu'il faut s'adresser pour obtenir une loi mettant fin à l'exploitation dont le commerce est victime.

Que les diverses Associations de commerçants s'adressent donc à Ottawa sans retard, si les marchands veulent être débarrassés à jamais de cette plaie des timbres.

En France, où les timbres de commerce sont également une plaie, la Chambre de Commerce de Lons-le-Saunier, sur le rapport de son président, a pris la décision suivante:

"Considérant que la vente des timbres de commerce dits timbres rouges et timbres de remise, est à la fois préjudiciable aux commerçants de détail et sans avantage réel pour les consommateurs;

"Qu'en effet, elle impose aux commerçants qui les achètent une charge qu'ils ne peuvent compenser qu'en majorant le prix de vente de leurs marchandises;

"Que d'autre part, la distribution de ces timbres n'est qu'un leurre pour les acheteurs qui ne reçoivent, contre un nombre considérable de timbres, qu'une prime insignifiante, bien inférieure au coût de ces timbres, et qu'ainsi le bénéfice de ces opérations est acquis à l'émetteur seul;

"Considérant enfin que la vente de ces timbres constitue, en réalité, une émission de papier-monnaie dont la valeur fiduciaire ne repose sur aucun gage sérieux;

"Par ces motifs,

"La Chambre, à l'unanimité décide:

"1. De s'associer à la proposition de loi de M. Gervais, député de la Seine, tendant à l'interdiction des timbres de commerce;

"2. D'adresser copie de la présente délibération à M. le ministre du Commerce, de l'Industrie, des Postes et des Télégraphes, ainsi qu'à MM. les sénateurs et députés du Jura."

Voilà un exemple à suivre qui, nous n'en doutons pas, produirait des résultats qu'on ne saurait atteindre d'une autre manière.

La loi provinciale qui abolit les timbres de commerce est constatée; les compagnies prétendent que, seul, le Parlement fédéral a pouvoir de légiférer en la matière. Qu'on obtienne une loi fédérale, le procès interminable actuellement engagé tombera de lui-même avec la chute des timbres de commerce.

Le Parlement est maintenant en session, que les marchands se hâtent donc d'obtenir la loi de délivrance.

Maison progressive d'articles de modes

Depuis des années, les rubans sont une spécialité de la maison Caverhill & Kissock. Des rapports fournis par cette firme tendent à montrer que les effets à pois, à balles et de deux teintes, jouissent encore d'une bonne faveur; et, que les tissus "Duchesse" et autres tissus souples donnent lieu à la plus grande demande.

Les marchands trouveront que cette maison a un beau stock de toutes les lignes requises par les modes de printemps et pour les garnitures — toutes de la meilleure fabrication et du meilleur fini.

La saison dernière, on a trouvé que les rubans moire, étaient assez en demande; et les événements semblent se dessiner en faveur d'une vente beaucoup plus grande, durant les prochains mois. La demande comprendra aussi bien les rubans noirs que ceux de couleur, lesquels arrivent par lots frais.

MM. Caverhill & Kissock, offrent en grande variété: des garnitures de robes, des dentelles, des voiles, des ruches, des ceintures et des collets. Vouloir essayer de donner une description particulière de ces marchandises, dans cet espace limité, est impossible. Qu'il suffise de dire que les détailleurs, quand ils verront les marchandises, se rendront compte que: les styles et les prix sont en harmonie avec des marchandises progressives.

Tooke Bros. Limited.

MM. Tooke Bros. Ltd, sont bien préparés pour le commerce de printemps et d'été, qui, ils ont lieu de le croire, sera très considérable.

Les échantillons des nouvelles marchandises que l'on manufacture pour la prochaine saison, révèlent que l'assortiment de MM. Tooke sera complet dans toutes les branches d'articles pour hommes, et absolument d'accord avec les exigences de la mode.

L'acheteur de la compagnie, M. E. Foster, a donné en Europe de grandes commandes de soies, lorsqu'en novembre il a visité les principaux centres de l'Angleterre, de l'Allemagne, de la Suisse et de la France. La première consignation de ces marchandises arrivera amplement avant le temps voulu, pour qu'on puisse en faire des cravates pour le commerce de Pâques. On dit qu'elles éclipseront tout ce qu'on a offert jusqu'ici.

Le brun est la couleur populaire, il varie depuis les nuances claires jusqu'au bronze foncé. De nombreux modèles sont d'une même couleur, bien qu'il sera possible de voir de jolies combinaisons de fantaisie. Une grande série de crêpes de chine, de popelines, de reps, etc., de couleur unie seront aussi en évidence.

Quoiqu'il y ait eu une hausse de prix pour les sous-vêtements, MM. Tooke Bros. Ltd. annoncent qu'ils accepteront des commandes aux anciens prix, si de telles commandes sont données de bonne heure.

MM. Tooke Bros. nous font aussi savoir que leurs gilets d'été, ont reçu le meilleur accueil de la part du commerce.

L'indolence est un des défauts les plus exaspérants et les moins excusables, chez les vendeurs.

Nous sommes

Indépendants

(Exempts de co trole)

C'est précisément ce qui explique notre position sur le marché du Papier à Tapisser.

Nous sommes libres de fixer nos propres prix et de nous procurer la matière première, au mieux de nos intérêts ; et comme nous possédons l'usine la plus moderne du pays, conséquemment, nous sommes en position de vous offrir les meilleures qualités aux plus justes prix.

Ce qui signifie pour vous, un grand avantage sur vos concurrents.

Laissez-nous vous envoyer une commande d'essai..

Demandez nos échantillons—Express.

The

MENZIE WALL PAPER CO.,

LIMITED.

98 King St. West

TORONTO - - CANADA.

Daly & Morin. - Agents.

Montréal.

L'ENTREPOT DES LAINAGES

DU CANADA.

Au début de l'Année Nouvelle nous remercions nos clients de leur patronage libéral dans le passé et nous avons le ferme espoir qu'ils nous le continueront dans l'avenir.

PRINTEMPS

1905

Nous sommes prêts pour le Commerce du Printemps.

Nous avons pris toutes nos dispositions pour répondre aux besoins d'un commerce toujours croissant.

Les marchands trouveront dans **L'ENTREPOT DES LAINAGES du CANADA,**

La Variété,
La Nouveauté,
Le Style,
La Valeur.

ASSORTIMENT COMPLET.

Notre assortiment en

Lainages et Fournitures

— POUR —

Tailleurs

Est complet sous tous les rapports. Il est le plus considérable pour les

Marchandises Importees

ET POUR LES

Marchandises Canadiennes.

Il est insurpassable pour la qualité et les prix.

Voyez nos Echantillons.

A. McDOUGALL & CO.,

196 Rue McGill, - - MONTREAL

SUCCURSALES:

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph;
TORONTO—McKinnon Building,
TRURO, N. E., 37 Queen Street.
ST. JOHN, N. B.—Pugsley Building.

NOTRE SALLE D'ECHANTILLONS

Offre un Choix remarquable de

Lainages,
Tweeds,
Serges,
Tissus pour Costumes,
Doublures,
Toiles de Hollande pour Poches,
Draps pour Pardessus,
Canevas,
Draps Italiens,
Soies Assorties,
Tissus de Crins,
Etc., etc.

Nos Lignes exclusives n'ont pas de rivales dans le commerce. Elles comprennent les Célèbres

SERGES "TYKE" ET "BLENHEIM" AINSI QUE LES SERGES "YOTSMAN" DE SALT.

Echantillons sur demande. Commandes par la Malle, une Spécialité.

A. McDOUGALL & CO.,

196 Rue McGill, MONTREAL.

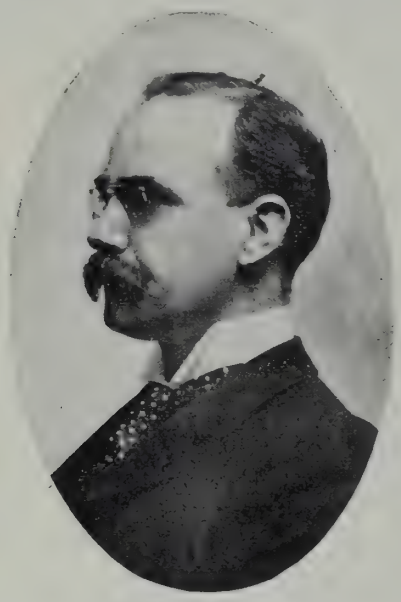
SUCCURSALES:

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph,
TORONTO—McKinnon Building,
TRURO, N. E.,—37 Queen Street,
ST. JOHN, N. B.—Pugsley Building.

LES ELECTIONS

A l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en Gros

A l'assemblée annuelle de l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en gros, tenue le 14 décembre 1904, M. Geo. B. Fraser, de la maison Greenshields Ltd., a été réélu



A. SCOTT ROBERTSON,
de MM. Caverhill & Kissock, réélu vice-président de l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en Gros de Montréal.

président. Les autres officiers sont: MM. A. Scott Robertson, de MM. Caverhill & Kissock, réélu vice-président; Robert Henderson, de MM. R. Henderson & Co., réélu trésorier. Les

M. ROBERT HENDERSON,
de la maison R. Henderson & Co., réélu trésorier de l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en Gros de Montréal.

directeurs nommés sont: MM. Thos. Brophy, de MM. Brophy, Cains & Co.; R. N. Smyth, de H. L. Smyth & Co.; G. R. Martin, de la maison P. P. Martin & Co. et R. W. Macdougall, de la Gault Bros. Co. Ltd.

M. Leslie H. Gault qui a représenté l'Association au Conseil du Board of Trade a de nouveau été réélu à ces mêmes fonctions à l'unanimité.

Notre correspondant a eu le privilège de visiter l'usine de la "Menzie Wall Paper Co." sise à New Toronto, Ont.

La saison 1904-1905, est la première année que cette manufacture a ses papiers sur le marché; et cependant, à en juger d'après l'activité constatée dans son usine, d'après le personnel d'ouvriers qu'elle emploie, et aussi d'après la quantité des marchandises qui doivent encore être expédiées, le résultat apparent fourni par cette manufacture, pour sa première saison, doit avoir fortement impressionné les commerçants qui ont eu l'occasion de voir tout ceci.

La bâtisse est grande, (trois étages), elle est tout en briques; cette usine possède un embranchement particulier de chemin de fer, et son outillage est des plus modernes, elle possède aussi des conduites particulières de tuyaux à eau, un système de pompes et une installation pour l'électricité. Les machines sont des plus récentes et des types les plus perfectionnés. Si l'on prend tout en considération, et si le succès d'une entreprise ne dépendait que de l'équipement de son usine, certainement cette firme obtiendrait une grande partie de la clientèle canadienne pour papier à tapissier. Les chefs des différents départements, et la main-d'œuvre des machines sont tous des hommes de grande expérience dans la fabrication des papiers à tapisser.

La ligne qu'on offre pour cette saison, révèle de plusieurs façons la main de l'expert, et elle est considérable et exceptionnellement belle. Elle comprend tout, depuis les blancs jusqu'aux papiers pressés; les dessins et les couleurs sont à la dernière mode, et de fait, tout ce que l'on pourrait désirer.

On a fait remarquer que, tandis qu'une usine peut avoir une installation moderne, de bons ouvriers, des dessins désirables, tout en employant la meilleure matière première quant à la fabrication des papiers à tapisser; le succès de la ligne dépend beaucoup du travail du coloriste que l'on emploie. Or, à en juger d'après ce qu'a vu de la ligne en question, l'auteur de ces notes, le coloriste de la Compagnie Menzie, semble connaître son affaire de A à Z; car le coloris de son œuvre est tout ce qu'on peut désirer.

Parmi les papiers voyants remarqués, se trouvaient: un dessin de pavots traité aux deux-tiers et tiré en un certain nombre de couleurs; quelques très belles tapisseries, et un très beau papier français nommé "Marie Antoinette." Les teintes et les lignes de ce dernier papier sont très belles et nombreuses sont les façons dont on peut l'employer pour effets de bandes et de panneaux.

On a promis que, plus tard, des clichés de quelques-uns de ces papiers nous seront soumis, pour publication dans nos colonnes, et il n'est pas douteux que ces dessins intéresseront utilement quelques-uns de nos amis qui s'occupent de papier à tapisser.

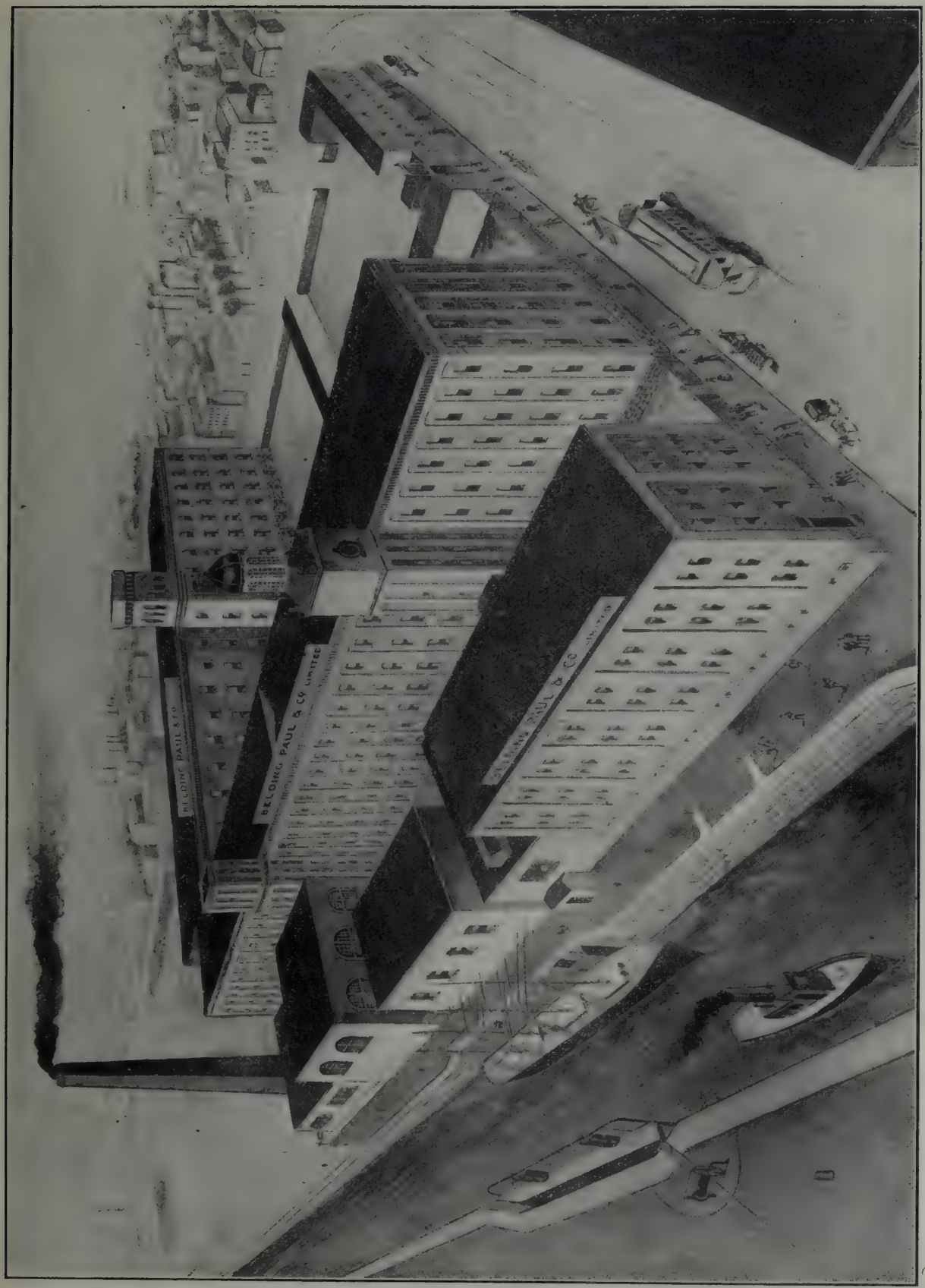
Dans une conversation, le Président de cette entreprise dit que, d'après lui, il y a abondamment de place dans notre grand Canada, pour les produits de son usine. Que, vu les commentaires déjà reçus de sources extérieures, par cette manufacture, et concernant le mérite de ses papiers, il considérait que l'entreprise dont il est Président, a un brillant avenir devant elle.

Caverhill & Kissock

Le commerce précoce que cette maison fait dans les lignes d'articles de modes, est sans précédent, et il donne du crédit aux sélections de ses acheteurs. Actuellement, M. Harper est à Paris, dans l'intérêt de MM. Caverhill et Kissock et il y choisit ce qu'il y a de mieux en fait de nouvelles créations, qui seront exhibées au moment de l'ouverture. Cette firme est persuadée qu'elle répondra à tous les besoins de sa clientèle, quant aux lignes d'articles de modes. Il est encore trop tôt pour donner des informations définies concernant d'autres lignes que les lignes courantes.

L'assortiment de dentelles, rubans, ceintures, "veilings" et quantité d'accessoires pour robes, dont cette maison fait une spécialité, ne laisse rien à désirer. Le chef de ce département dit que: l'assortiment de toutes ces lignes, actuellement entre les mains des voyageurs de la maison, est plus complet que jamais auparavant.

Les nouveaux annonceurs se laissent souvent décourager parce que l'argent ne leur arrive pas à pleins barils aussi vite qu'ils le voudraient. Lorsqu'une entreprise nouvelle accuse un progrès soutenu, si lent soit-il, estimez-vous satisfaits. Pour créer une entreprise au moyen de la publicité, il faut du nerf, de la foi, de la persévérance. Et la foi et la persévérance sont les qualités qui comptent le plus.



Le Fil de Soie tordu à la Machine reconnu comme type depuis quarante ans en Amérique.

Débuta en 1877, avec 2 étages, 40 x 70.
Usine actuelle comme ci-dessus—125,000 pieds carrés.
Quelle meilleure recommandation demandent nos marchandises?

BELDING, PAUL & Co., Limited,

Manufacturiers de Soie, - MONTRÉAL.

F. PAUL,
Président.
FRED. BIRKS,
Directeur et Assistant-Gérant.
M. M. BELDING, Jr.
Secrétaire.

LA PROTECTION D'UN MILLION DE FAMILLES

NEW YORK
Life Insurance Company

1845 JOHN A. McCALL, President 1905

Cette compagnie a soixante ans d'existence Le soixantième rapport couvrant l'année 1904 et décrivant l'actif en détail, est actuellement prêt. Il sera envoyé par la poste à n'importe quelle adresse sur demande

1904 a été l'année la plus prospère dans l'histoire de la compagnie.

Les nouvelles polices payées durant 1904 ont dépassé 342 millions de dollars d'assurances. C'est 15 millions de plus que les nouvelles polices payées toute année précédente, dans cette Compagnie, et 100 millions de plus que les nouvelles polices payées en toute année précédente par n'importe quelle autre compagnie d'assurance régulière sur la vie.

Le taux des dépenses en 1904 a été moindre qu'en 1903.

Cette compagnie est purement mutuelle ; elle n'a pas de capital actions. Les détenteurs de polices forment la compagnie et sont possesseurs de l'actif. Leurs titres à l'actif se trouvent enregistrés dans 925,000 polices. La moyenne des polices est d'environ $2,100 chacune.

Cette compagnie a fait remise à ses assurés, depuis son organisation en 1845, de plus de 450 millions de dollars.

Les paiements comptants aux détenteurs de police, pendant la seule année 1904, se sont montés à plus de 49 millions de dollars. En outre, la compagnie a prêté aux assurés durant l'année, sur la seule garantie de leurs polices, 17 millions de dollars.

Les accumulations pour 925,000 polices se sont montées à 390 millions de dollars, valeur de coût, soit une moyenne de $420 par police. Ces accumulations sont prescrites par la loi et pour acquitter les obligations contractées par la compagnie à l'égard de ces polices.

Les obligations possédées s'élèvent à 288 millions de dollars au pair ; elles ont coûté 287 millions de dollars ; leur valeur sur le marché est de 294 millions de dollars. Pas une seule obligation n'est sans rapporter d'intérêt.

Cette compagnie ne place pas ses capitaux ni sur actions ou valeur industrielle d'aucune sorte.

Cette compagnie envoie son rapport annuel détaillé au Département du Commerce et du Travail des Etats-Unis ; au Département d'Assurances de l'Etat de New-York ; à chacun des départements d'Assurances d'Etat, des Etats-Unis, ainsi qu'aux gouvernements de tous les pays civilisés du monde.

Ce rapport, dans tous ses détails, y compris les placements et l'administration générale, est en conséquence examiné par les critiques les plus sévères du monde. Aucune autre liste de sécurités, dressée pour une fin quelconque, n'offre autant de certificats officiels d'approbation.

FEUILLE DE BALANCE, 1er JANVIER 1905

ACTIF

Obligations de Gouvernement, d'Etats, de Cités, de Comtés et autres, valeur d'achat		$287,062,384
(VALEUR DU MARCHE, $294,309,761).		
(La Compagnie n'inclut pas dans son Actif l'excédant de $7,247,377, représentant la valeur du marché des obligations sur leur prix coûtant).		
Obligations et Hypothèques (413 premières hypothèques)		23,595,105
Dépôts dans 489 Banques par tout l'univers (à intérêt $15,241,793)		17,694,110
Prêts aux détenteurs de polices comme garanties (valeur de réserve sur icelles, $50,000,000)		35,867,475
Immeubles, 23 propriétés (y compris onze édifices à bureaux, évalués à $10,940,000)		13,257,500
Primes trimestrielles et semi annuelles non encore dues, réserve chargée au Passif		4,086,171
Billets de primes sur polices en force (réserve légale pour assurer icelles $5,500,000)		3,331,618
Primes en transfert, réserve chargée dans le Passif		2,746,326
Intérêts et loyers accrus		2,469,571
Prêts sur obligations (valeur du marché, $783,565)		550,000
(La Compagnie ne fait pas de placements sur actions).		
Actif Total		**$390,660,260**

PASSIF

Réserve sur police (par certificat du département d'assurance de New-York), 31 décembre 1904		$336,222,459
Tout autre passif sur polices, annuités, dotations, etc., attendant présentation		6,909,661
Réserve sur polices que la compagnie met volontairement de côté en sus des exigences de l'Etat	$ 6,830,023	
Réserve pour pourvoir aux dividendes payables aux détenteurs de polices durant 1905, et par la suite au fur et à mesure de la maturité :		
Aux détenteurs de polices d'une période de 20 ans	24,982,787	
Aux détenteurs de polices d'une période de 15 ans	5,736,259	
Aux détenteurs de polices d'une période de 10 ans	344,601	
Aux détenteurs de polices d'une période de 5 ans	303,837	
Aux détenteurs de polices à dividende annuel	868,953	
Réserve pour faire face à toutes autres eventualités	8,461,680	
Total (non compris $7,247,377 en sus de la valeur du marché des obligations sur le prix coûtant)		47,528,140
Passif Total		**$390,660,260**

REVENU, 1904

Nouvelles Primes	$16,133,824	
Primes de renouvellement	64,422,754	
PRIMES TOTALES		$80,556,578
Recettes d'intérêt de :		
Obligations en mains	$10,634,987	
Prêts sur hypothèques	1,069,232	
Prêts aux détenteurs de polices, garantis par polices	1,943,063	
Dépôts en Banques et prêts collatéraux	702,056	
RECETTES TOTALES D'INTERETS		14,349,338
Loyers des propriétés de la Compagnie		946,723
Profits réalisés sur sécurités vendues durant l'année		499,688
Dépôts au compte de polices à obligations enregistrées, etc.		538,945
Revenu Total de Caisse		**$96,891,272**

DEBOURSES, 1904

Payé pour réclamation pour décès, ($19,734,245), dotations ($5,051,629), et annuités, ($1,723,160)	$26,509,034
Payé pour dividendes, (5,989,491), valeur de rachat, ($7,790,058), et autres paiements, ($95,279 aux détenteurs de polices	13,874,828
Commission et tous autres paiements aux agents, $7,276,850 (sur nouvelles affaires de l'année, $342,212,569) ; honoraires d'examens médicaux, $788,761 et inspection des risques, $178,155	8,243,766
Dépenses du bureau principal et des succursales, taxes, honoraires légaux, annonces, compte de fournitures, télégrammes, frais postaux, commissions sur $1,586,396,739 des anciennes affaires et dépenses diverses	11,204,101
*DEBOURSES TOTAUX	$59,831,729
Balance pour réserves—Excédant du revenu sur les déboursés pour l'année	37,059,543
*Le taux des dépenses pour 1904 est moins élevé que celui de 1903.	
Déboursés totaux et balance pour réserves	$96,891,272

Nouvelles Affaires Payées en 1904 (185,367 Polices) $342,212,569

GAIN EN 1904 (4,249 Polices) $15,554,323.

Total payé pour assurances en force (924,712 Polices) $1,928,609,308

GAIN EN 1905 (112,001 Polices) $183,396,409.

Les voyageurs de la maison A. McDougall & Co., importateurs de lainages, sont actuellement sur leurs terrains respectifs pour compléter la prise des commandes du printemps. Ils auront très prochainement en mains leurs échantillons pour l'automne.

T. Mishkin & Co.

Il est facile de voir les progrès de la maison I. Mishkin & Co., à la tête de laquelle est M. I. Mishkin. Ses affaires prennent une extension rapide; une grande partie de celles ci se fait par correspondance. De cette façon, les dépenses du fait des voyageurs sont épargnées, et les prix sont très serrés: avantage très apprécié des marchands progressifs. Il en résulte que beaucoup de marchands, ayant essayé le système des ordres par correspondance, l'ont trouvé très satisfaisant, et les ordres de renouvellement se répètent souvent.

Kyle, Cheesebrough & Co.

Kyle, Cheesebough & Co. rapportent que, quant aux étoffes à robe, la demande pour les voiles est bonne, et que, probablement, on portera des étoffes de ce genre, de différentes fabrications, comprenant: Voiles Canevas, Voiles "Cobb" et Voiles diamant; aussi, du drap Panama, du lustré "coasting" et des draps "swivel." Le crêpe de Paris et les Roxanas sont aussi bons. En fait de voile de laine ordinaire, cette firme attire spécialement l'attention sur ses valeurs spéciales de 38 pouces et de 29 3-4 pouces. Pour les garnitures, il semble y avoir une aussi grande variété que pendant la dernière saison. Cette maison offre de nouveaux dessins de braids mélangés, aussi des guipures de dentelle, et des appliqués et effets de braids mélangés, convenables pour garnir des étoffes légères. En "Veilings," elle offre un grand assortiment. L'une des plus attrayantes de ces étoffes, est le "Veiling" chiffon à ourlet ajouré, de 1 3-4 verge de long; aussi, du tulle et de la gaze unie et à pois chenille. La Kyle, Cheesebrough Co. a importé quelques très belles robes de Paris, afin de montrer la façon d'appliquer la nouvelle garniture, et aussi, de montrer la façon de draper les étoffes légères convenables pour vêtements d'été.

En fait de collets, Kyle, Cheesebrough & Co. offrent une grande variété de collets "Tabs," et de "turn over" brodés. On portera aussi beaucoup de larges collets d'épaules et de berthes.

D'un autre côté, il y a une demande prononcée de volants en broderie et en dentelle. On les emploiera beaucoup pour les robes. Les principaux articles pour robes d'été, seront la mousseline organdi imprimée et la mousseline de soie imprimée. Les cravates de chiffon seront des nouveautés en articles de cou; elles seront unies et imprimées, de couleurs de fantaisie et à dessins assortis. On portera encore beaucoup de boucles de description variées, et il y aura probablement une répétition de la demande de la dernière saison, en faveur des "Golfers" pour dames et jeunes filles. Une des principales particularités en articles de cou, consiste en une ligne de collets rabattus, brodés, et avec boutonnières permettant de porter dessus un ruban ou une cravate. Cette maison a importé une grande quantité de ces collets, et elle les offre au commerce à de très bas prix. On portera beaucoup de berthes en dentelle tant comme collet que comme empiècement de blouse et de corsage; ces articles sont très à la mode à Londres et à Paris. Les ceintures seront tout autant en demande que jamais. Kyle, Cheesebrough & Co. se sont assuré une spécialité de ceinture de soie qu'ils offrent à $2.25 la douzaine, pour être détaillées à 25c. chacune; pour cette seule ligne, ces Messieurs font des commandes de 1000 douzaines à la fois, pour une seule couleur. Ils ont accepté l'agence d'un manufacturier de manteaux en cachemire, de pelisses, de robes de baptême et de frocs pour enfants; ces articles sont faits à la dernière mode et sont joliment finis et garnis. Déjà, ces mêmes articles donnent la preuve qu'ils se vendront bien. Kyle, Cheesebrough & Co. ont beaucoup augmenté le département de la bonneterie, des gants et des sous vêtements; et, pour l'augmenter encore davantage, cette saison, ils se sont assuré un assortiment exceptionnellement grand; et se sont procuré quelques valeurs très bonnes dans ces lignes.

Ste Standard Umbrella Co.

Le Sukram est un tissu absolument imperméable qu'offre cette firme; on peut se le procurer dans tous les tyles a un prix à peine plus élevé que celui des tissus ordinaires. Après une forte averse, les détailleurs savent comment le tissu usuel pour parapluies, est transpercé et rouille le fer, ce qui cause la rupture des baleines, tout en mouillant l'endroit où on dépose le parapluie. On prétend que ces conditions peu satisfaisantes sont absolument évitées par l'emploi du "Sukram," ce qui, alors, permet au détailleur de garantir une durée double de celle des parapluies usuels.

Les lignes de printemps, comprenant un assortiment complet de marchandises courantes et de nouveautés de haute classe, que cette maison offre maintenant au commerce, sont garanties par l'étiquette de la maison, que porte chaque parapluie. Dans les lignes de parapluies pour Messieurs, on voit de beaux parapluies en coton mercerisé, en soie union et en soie pure. Dans les lignes pour Dames, on voit les mêmes qualités, les glorias exclusifs, dans les parapluies à bords finis, ce qui assure un meilleur service, l'absence d'ourlet permettant d'éviter les déchirures.

Les styles comprennent: les parapluies à tige ordinaire de bois anglais, s'ouvrant mécaniquement, se fermant de même, se roulant très serré, à fermoir dit "get lock," à flexion à l'épreuve de la tempête, et les solides parapluies ordinaires parangon.

Quant aux poignées on en voit, dont la nouveauté est exclusive, en bois sculpté, en ivoire décoré, avec emblèmes en relief, et têtes d'animaux, en bois des îles, avec argent allemand, "gun metal" et garnitures en celluloïd, ces derniers sont très en vogue. On peut se procurer des parapluies à poignée recourbée ou droite.

Les poignées des parapluies de dames, ne laissent rien à désirer; on en voit en bois, en nacre, en ivoire, en corne, etc. Les têtes d'animaux sont très en faveur comme décoration. Les lézards sont remarqués.

Les ombrelles des styles les plus récents quant à la couleur, au tissu, et à la fabrication, sont en grand assortiment. Celles dont le bois est léger et la couleur unie, sont de vente courante. Cette maison offre l'ombrelle la plus récente; on en voit en soie shot et en plaids.

L'idée de prêter un splendide porte parapluies aux maisons qui achètent douze douzaines ou plus de parapluies, est une innovation que les commerçants apprécient. Ce porte parapluies rehausse les étalages des vitrines et de l'intérieur du magasin; il peut porter douze parapluies.

Quant au grand parapluie de voiture, il est fait de toutes couleurs et un nom quelconque peut y être inscrit. La classe des parapluies de famille appartient aussi à cet établissement.

Cette firme croit que son assortiment de printemps est le plus considérable, et le plus complet qu'elle ait jamais offert.

Debenham, Caldecott & Co., Limited.

Les affaires faites en articles de modes de printemps, par les voyageurs de cette maison, ont dépassé les espérances les plus optimistes. Quant aux marchandises pour enfants, ces MM. rapportent que les couronnes en paille, à dessus carré et de nuances délicates, ainsi que les capelines, tiennent la tête. Les chapeaux en chiffon sont une des principales particularités de la ligne, et l'on prévoit un grand commerce. Dans toutes les lignes, les chapeaux de dimension moyenne, ont eu le meilleur succès. Les pailles japonaises et rugueuses sont très fortes; on demande aussi des pailles à bon marché. Les bruns, le bleu-marin, le champagne et le vert sont les couleurs les plus en vogue. Les chapeaux tout faits se montrent forts, et en fait de chapeaux d'enfants, ils sont plus forts que jamais. Les fleurs, chrysanthèmes, grandes roses, etc., vont bien. Les fleurs de soies à effets nuancés, sont spécialement bonnes.

M. F.X. DeGrandpré, de cette maison, annonce des marchés étrangers, que les collections des nouveautés de printemps et les chapeaux modèles dépasseront en beauté, tout ce qu'on a offert jusqu'à ce jour. On prodiguera les garnitures. On voit un grand assortiment de rubans et de soies, et on peut se procurer de nombreux articles spéciaux. Sur demande, on envoie des échantillons aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés."

L. Hirshson & Co.

Cette maison de spécialités, qui est une succursale de la firme anglaise de même nom, sous la gérance efficace de M. Harris, recherche une sphère d'utilité encore plus considérable, en ajoutant de nouvelles lignes à ses sélections choisies de "job lots" désirables.

A partir du commencement de cette année, cette maison tiendra pratiquement tout ce qui appartient aux lignes du commerce des nouveautés et à celles qui s'y rattachent.

Ainsi qu'il a déjà été dit, et afin de répondre aux besoins d'un commerce grandissant, il a été nécessaire d'agrandir le local actuel, 58, Carré Victoria, Montréal. Les rugs, équipements militaires, brosses de crin, chemises, et la bonneterie sont quelques-unes des lignes additionnelles.

Phillips & Wrinch

LIM TED

Marchandises de Tablettes et de Bimbeloterie.

No 5583.

Boucle à cheveux française, dernier genre, à détailler à 25c.

Nous pensons que notre ligne d'ORNEMENTS POUR CHEVEUX surpasse tout sur le marché. Nous avons tous les styles et les teintes qui se vendent bien (Ecaille, Blanc, Noir, Ambre, Ambre pâle,) en fait d'Epingles à cheveux, Liens à Cheveux, Boucles, Peignes de côté, d'Arrière, de Cou, Pompadour, etc. Valeurs extra-bonnes à détailler à des prix populaires, avec empaquetage nouveau genre.

L'Epingle de sûreté sans anneau "Capsheaf,"

Garantie supérieure à toute autre espèce d'épingle de sûreté.

C'est absolument la seule épingle de sûreté qui ne s'accroche pas dans l'étoffe.

Demandez des échantillons gratuits.

No 734b.

Cuir verni de qualité extra fine, peut se détailler à 25c.

Ceintures "Buster Brown" pour enfants. Nous avons la ceinture "Buster Brown" correcte, et il s'en fera une grande vente durant la saison prochaine. Nous avons dix sept genres différents et onze couleurs: Noir, Blanc, Crême, Orange, Vert-bruyère, Bleu, Tan, Tan-clair, Brun, Vert, Rouge.

Il y a plusieurs numéros qui ne seront offerts nulle part ailleurs, et nos prix sont considérablement inférieurs à la moyenne.

Nous avons des valeurs spéciales à détailler à 20c., 25c., 30c., 35c., 40c., 45c. et 50c.

Sac de voyage "Duplex." Boucle de fantaisie, effet à relief, en noir et brun; bouts à soufflet, doublés, cadre à trois divisions, huit pouces de long, nickelé, doré ou en gun metal, avec trois boutons fermoirs en forme de poire et crampes; poignée en cuir tressé. Valeur spéciale à détailler à $1.00.

Nous offrons une grande variété de sacs à main pour dames, à détailler à partir de 25c. jusqu'à $5.00 chacun; un grand nombre de ceux-ci ne peuvent être obtenus d'aucune autre maison.

JARRETELLES.—Nos marques bien connues: "Cushion Grip," "Anchor," "Langtry," etc.

Nous offrons, dans cet article, de meilleures valeurs que jamais.

Nous avons une très belle collection de Garnitures de Corsage à détailler à partir de 10c. jusqu'à $1.00 le set, en nacre et en métal de fantaisie; beaucoup de ces garnitures sont serties de pierres.

Envoyez-nous aujourd'hui un ordre-échantillon de "MARCHANDISES A VENTE RAPIDE," pour votre comptoir de bimbeloterie. Nous savons que votre ordre sera renouvelé. Vous pouvez nous renvoyer à nos *frais* tout article que vous ne désirez pas tenir.

No 93.

Phillips & Wrinch,

LIMITED,

8 Wellington St., West, Toronto.

Nous sommes les seuls agents pour les "WOODFIELD'S METEOR SHARPS." La meilleure aiguille.

LA MAISON
A. Racine & Cie

LA MAISON A. RACINE & CIE est maintenant bien connue de la clientèle choisie qu'elle sert depuis 25 ans.

Durant cette longue période, les hommes d'affaires qui la dirigent ont pu à loisir étudier les goûts et les besoins des divers clients qui leur ont confié leurs ordres.

Aussi, mettant à profit l'expérience ainsi acquise, elle s'est fait un stock qui répond désormais à tous leurs désirs, à toutes les exigences des saisons, comme à tous les caprices de la mode.

Les nombreux départements sous la direction d'acheteurs expérimentés sont pourvus, à chaque

saison, de tout ce qu'on peut trouver de plus nouveau et de meilleur goût en fait de marchandises sèches, chez les fabricants européens les plus en renom.

Enfin, un système spécial lui permet d'exécuter dans le plus court délai possible les commandes q. i lui sont adressées.

C'est donc avec confiance qu'elle demande à ses anciens clients de lui conserver leur patronage accoutumé, et qu'elle engage les commerçants de détail en général à lui confier leurs ordres, qui seront toujours remplis par elle avec exactitude et célérité.

Les commandes reçues par lettre recoivent la même attention que celles qui nous sont données verbalement.

A. RACINE & CIE

IMPORTATEURS DE MARCHANDISES SECHES EN GROS

MONTREAL

LES COUTURIERS FRANCAIS ET LEURS PLAGIAIRES AMERICAINS

Les grands couturiers de Paris ont conclu une entente en vertu de laquelle ils s'engagent à retarder l'exposition de leurs modèles d'hiver et à ne les livrer en Amérique qu'à partir du 15 septembre. Ils estiment parer ainsi, au moins dans une certaine mesure, à des faits qui leur portent un préjudice réel. On fait, ici, allusion à l'extrême rapidité avec laquelle leurs confrères américains copient leurs créations, rapidité telle, que lorsque les modèles français arrivent en Amérique, ils ont perdu le prestige de l'inédit qui constitue, sinon le seul sans doute, du moins un de leurs principaux mérites.

Il n'est point absolument certain que la décision prise par les maisons Worth, Redfern, Doucet, Paquin et quelques autres obtienne le résultat qu'on en attend. Tout comme les femmes en général, les spécialistes du vêtement savent fort bien suppléer par une description, parfois très succincte, à l'absence de l'examen matériel d'un vêtement. Or, au Congrès de la *National Dressmakers' Association*, qui s'est tenu à New-York, du 29 août au 10 septembre dernier, on a exhibé des confections qu'on assure être conformes aux dernières créations de l'industrie parisienne. Ce n'est pas qu'on eût eu ces derniers sous les yeux; mais des agents résidant à Paris et experts en la matière, avaient pu les voir et transmettre par cablogrammes des descriptions suffisantes pour permettre aux fabricants américains de prendre l'avance sur leurs concurrents français. On est ainsi, à New-York, à peu près aussi exactement et beaucoup plus rapidement renseignés que par l'expédition d'un modèle.

Cette méthode annihilerait donc, en grande partie, l'efficacité de la précaution prise par les couturiers parisiens et serait de nature à leur causer le plus grand préjudice, étant donné que l'exagération des droits de douanes perçus à l'entrée, même en colis particuliers, de toilettes confectionnées en France, a commencé à décourager quelque peu les américaines élégantes et riches qui venaient à Paris pour faire leurs commandes.

Il faut songer aussi que, de la sorte, les confectionneurs du nouveau monde ont le temps, par le procédé que nous venons d'indiquer, non pas seulement de copier les modèles parisiens avant qu'ils apparaissent en Amérique, mais même de les adapter au goût américain, qui n'est pas toujours exactement semblable à celui des parisiennes. Il est vrai que nos couturiers ont assez d'ingéniosité pour deviner et réaliser à l'avance, sur leurs propres modèles, les modifications de détail qui plaisent en Amérique; mais cela n'empêchera pas qu'ils arrivent trop tard à New-York pour y tenir, en apparence au moins, le premier rang en matière de création.

Un Américain, particulièrement autorisé dans cet ordre d'idées, M. Max Jœgerhuber, qui dirige trois journaux de mode a exprimé à un mandataire de la *New-Yorker-Handels-Zeitung*, l'opinion que si Paris peut rester à la rigueur le centre des créations nouvelles, en matière de toilettes féminines, il ne lui sera guère possible, cependant d'échapper complètement à l'influence du goût américain. Cela s'est déjà produit du reste, a-t-il fait remarquer. La robe *princesse* est partie d'Amérique et s'est imposée dans le monde entier.

En revanche, des modèles parisiens, en soieries et lainages, n'ont eu aucun succès. Aujourd'hui, a conclu M. Jœgerhuber, "il y a l'échange d'idées: la puissance créatrice ne réside plus uniquement à Paris, car, sous ce rapport, l'Amérique prend une importance de plus en plus grande et sait faire reconnaître sa capacité sur le marché mondial."

La seule conclusion pratique, dit la *Réforme Economique*, qu'on puisse tirer de ces faits, c'est que, s'ils veulent conserver le monopole de leurs créations, les couturiers parisiens doivent jouer de prudence et d'ingéniosité.

Il se passe évidemment dans la circonstance ce qui arrive dans toutes les branches de la production. Chaque nation s'efforce de plus en plus de satisfaire elle-même à ses propres besoins et finit en général par y arriver. Sans doute, en la matière, le goût joue un grand rôle; mais il se peut fort bien que ce qui plaît en France ne rencontre pas la même faveur ailleurs. Il y a toutefois ici une indication. C'est que la plus sûre manière de retenir la clientèle étrangère, c'est de lui donner, par la perfection de la fabrication, des satisfactions qu'elle ne rencontrerait que difficilement chez ses propres producteurs. C'est peut-être difficile; ce n'est pas impossible cependant.

Une autre conclusion générale s'impose également. C'est que plus se développe le mouvement d'esprit dont, à chaque instant, nous relevons les manifestations, plus apparaît évidente la nécessité de prendre les mesures nécessaires pour réserver, au moins à nos producteurs, l'exclusive possession du marché national. Il importe peu que ce soit ou non conforme aux "principes" de la science. C'est un fait, brutal si l'on veut, mais qui s'impose.

COMMENT SE FAIT LA ROBE D'UNE JAVANAISE

La robe d'une Javanaise n'a de commun que la destination avec l'assemblage ingénieux de lés, de volants, d'ourlets, de faux-ourlets et de plis que nos couturiers et couturières modifient tous les ans pour le plus grand bonheur des dames.

La différence commence au nom. Tandis que la Française a trouvé pour sa parure un nom vague, flottant, à sonorité enveloppante, la Javanaise, enfant de la nature, nomme tout bonnement "sarong" (gaine, étui, fourreau), le vêtement qui la couvre de la taille aux talons.

C'est un nom parfaitement approprié, d'ailleurs, à la pièce d'étoffe sans couture, carrée, mesurant 3 pieds de côté, qu'elle applique sur son corps en la roulant, comme nous nos ceintures de flanelle. C'est un pagne perfectionné et tout à fait semblable au jupon long que les Japonaises tendent sous leurs "kimonos" et au "sampot" des Siamois; mais les Japonais et les Siamois n'ont pas "fignolé" cette pièce de leur vestiaire, tandis que les Javanais ont trouvé le moyen de faire du "sarong" cet objet d'art, curieux toujours et souvent précieux. Leur travail, croyons-nous, vaut d'être décrit.

Ils prennent une pièce de calicot blanc, plus ou moins fin, apprêté ou écru, indifféremment. Ils la blanchissent avec grand soin. Ils la font ensuite bouillir pendant plusieurs heures, tant qu'elle n'a pas perdu jusqu'au moindre atome tout son apprêt. Après une heure passée au soleil, elle est sèche comme un copeau.

Une femme l'ourle et l'empèse dans un amidon de riz dont le dosage doit être très précis. Pour bien incorporer cet empois dans l'étoffe, on l'étend ensuite sur un petit établi, et on la bat avec des marteaux de bois, à petits coups secs et rapides, pareils à ceux des batteurs d'or, ou à ceux que j'entendais galoper au-dessus des maisons, le soir, en Corée, dans les rues de Séoul, dont ils sont la caractéristique nocturne. Là aussi, il s'agit de repasser, sans fer, et de glacer du calicot.

La tâche du manœuvre est finie, celle de l'artiste commence. Les Malais la nomment "batik." Elle consiste en un procédé unique au monde pour imprimer des dessins coloriés sur une étoffe, et participe à la fois des arts du dessin, de la peinture, de la gravure à l'eau forte et de l'industrie du teinturier. L'opérateur a besoin d'un fourneau qui maintienne bien liquide la cire d'une bassine, et d'un jeu de baquets contenant les mixtures qui deviendront les couleurs de son tableau sur calicot. Par parenthèse, le "batik" a une telle importance dans l'Insulinde, qu'outre la production d'une abeille indigène, dite "apis dorsata," il consomme, de cire d'"apis melliflua," importée d'Europe, une quantité que M. de Coutouly, consul général à Java, évalue, dans son rapport de 1900, à 6,421,039 livres.

VOYEZ

LES MARCHANDISES MARQUE VICTOR

POUR LE PRINTEMPS.

Chaque Marchand a

des lignes de vêtements confectionnés pour les femmes difficiles, qui les paieront d'un bon prix.

Elles insistent cependant pour avoir des vêtements d'une perfection absolue quant au style, au matériel, à la façon, à l'ajustage, et qui aient un air distingué, leur donnant un cachet extra chic.

Des années d'expérience dans la fabrication des vêtements de confection nous ont amenés à éliminer toute défectuosité possible, et maintenant nous pouvons dire en toute sûreté que la

TRADE Victor MARK

remplit toutes les conditions requises ci-dessus.

Nos voyageurs offrent en ce moment des **Echantillons de Marchandises pour le Printemps.** Nous sommes sûrs qu'il est de notre intérêt réciproque de vous mettre en contact avec eux. Ne manquez pas de les voir avant de faire vos achats. Une carte postale vous amènera l'homme le plus près de vous.

Envoyez-la immédiatement, c'est préférable.

Les hommes qui offrent la

TRADE Victor MARK

NOM ET TERRITOIRE.

E. L. Denis
MANITOBA,
NORD-OUEST et
COLOMBIE ANGLAISE.

Jas. Madill
ONTARIO OUEST.

A. R Purland
ONTARIO EST.

Les hommes qui offrent la

TRADE Victor MARK

NOM ET TERRITOIRE.

R. Parker
ET
F. O. Burgess
PROVINCES MARITIMES.

J. C. Giguere
PROVINCE DE QUÉBEC.

H. A. Blagdon
VILLE DE HONTRÉAL.

Victor Manufacturing Co.

QUÉBEC, QUE.

Quant aux bains de teintures, ils sont faits de décoctions végétales indigènes, fines et bon teint.

Pour les articles bon marché, l'ouvrier, après avoir étendu son étoffe sur une sorte de cadre à calandrer, se contente de calquer le dessin sur un modèle connu, placé en transparent, sous la pièce blanche. Quand le client est riche, notre homme se met en frais, et il combine des feuillages, des fleurs, des rinceaux, des arabesques, des animaux, des personnages humains ou divins, un ensemble aussi fouillé, aussi soigné que les arrière-plans des tableaux des primitifs.

Il faut les faire chanter ensuite, dans toute la chaude harmonie de leurs couleurs. L'aqua-fortiste, quand il a taillé son cuivre, enduit de vernis les clairs obscuirs, les zones traitées à la pointe sèche, et les ombres légères par les garantis pendant le mordage par l'acide des grands noirs profonds. Notre Javanais est, lui aussi, obligé de ne soumettre à chaque teinture que le lot qui lui est assigné, tout en plongeant, chaque fois, la pièce entière dans chaque bain. La cire lui rend alors les services du vernis de graveur à l'eau-forte.

Devant lui toute une série de pots de terre tendent des becs de toutes les dimensions: du tuyau de plume, qui déposera une goutte en tête d'épingle, au goulot de bouteille; il peut insi épandre exactement la quantité nécessaire pour sauver le dessin entier, pendant que se fera la teinture du fond, puis colorier, comme s'il maniait un pinceau, chacun des détails de son œuvre, et même renforcer, ton sur ton, plusieurs fois, une nuance réduite, en d'autres points, à une ou deux couches. L'opération est longue, car il faut enduire une seconde fois de cire les surfaces coloriées, qui ne doivent plus l'être, et après chaque bain, enlever la cire et faire bien sécher.

Ce ne sont, depuis toujours, que des étuis, des gaines, des fourreaux, certainement, mais ils ont sur la pauvre petite robe de Mimi Pinson l'avantage d'être aussi finement et richement travaillés que l'écrin d'une perle fine.

Villetard de Laguérie.

PROCEDE DE TEINTURE

On attribue généralement la supériorité des fibres animales sur les fibres végétales, (quant à leur facilité de s'imprégner les couleurs qu'on veut leur donner), à ce que: les premières se composent en plus grande partie d'azote. Cependant, on a constaté qu'une mince couche d'une substance albumineuse permet au fil de lin ou de coton, d'être teint comme la soie ou la laine, quand on les traite par une teinture à base de "coaltar." Cette particularité a donné naissance à un procédé qu'on emploie beaucoup pour imprimer le calicot, mais moins pour la teinture proprement dite.

Afin de donner la couche albumineuse dont nous parlions il y a un instant, on fait usage d'une solution concentrée d'albumine (généralement du blanc d'œuf, et quelquefois d'albumine du sang pour des teintes plus délicates) qu'on mélange à la teinture; puis on imprime et on coagule à la vapeur. On a aussi employé des solutions ammoniacales de caséine et d'alcalins, ou aussi des solutions faibles d'acide de gluten; mais ces essais ont été sans succès. On emploie une solution de colle mélangée à la teinture et à du bichromate. Le bichromate laisse une couche de colle insoluble sur les fibres, lorsqu'elles sont exposées à la lumière. On peut remplacer le bichromate par le tungstate de soude.

Si vous n'êtes pas capable de penser par vous-même, vous ne pourrez jamais aspirer à de grandes choses; mais si vous pouvez mettre à exécution la pensée d'autrui, vous serez de beaucoup au dessus de la moyenne.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

M. P. SEGUIN,

MM. Greenshields Ltd. viennent tout récemment de s'assurer les services de M. P. Séguin en qualité de voyageur pour la Province de Québec.

M. Séguin est natif de Québec où il a été employé pendant 14 ans par la maison Thibaudeau, Frères & Cie, pendant les 9 dernières années il a voyagé dans le district de la Baie des Chaleurs où il est très favorablement connu du commerce.

M. J. F. LOISEL,

M. J. F. Loisel qui vient également d'entrer en qualité de voyageur à la maison Greenshields Ltd., est âgé de 36 ans; il est natif de Québec. Il fit son éducation au Collège de Lévis et entra chez MM. McCall, Sheyhyn & Co., marchands de gros de Québec, à l'âge de 15 ans.

Il a été à l'emploi de cette maison pendant 21 ans et a occupé diverses positions importantes entre autres celles d'acheteur européen pour la maison pendant les cinq dernières années.

Il a également été voyageur et s'est fait de nombreux amis parmi les commerçants de langue française sur la Rive Nord du Nouveau-Brunswick et des Provinces Maritimes en général.

Vous ne vous élèverez jamais, en cherchant à abaisser autrui. Vous tirerez plus de profit à tendre une main secourable qu'à manier le marteau de l'assommeur.

Y a-t-il Quelque Chose de plus Juste ?

Nous garantissons positivement de remplacer tout

SOUS-VÊTEMENT

"CEETEE"

qui rétrécirait. **Il est absolument irretrecissable.** Cette marque plaira aux clients les plus difficiles. Elle est absolument différente des autres sortes. Elle est façonnée sans couture et d'un ajustement parfait — Elle est douce comme le velours, charmante, souple et chaude. De beaucoup supérieure aux marchandises importées. Elle se fait en Gauze Indien ; en pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement étampé et garanti.

Nos Articles d'un Ajustage parfait, à Côtes élastiques pour Femmes, Enfants et Bébés, pour 1905, sont tout ce qu'il y a de nouveau. Lignes nouvelles, Garnitures nouvelles.

Notre Representant vous visitera bientot.

The C. TURNBULL Co., Limited

GALT, ONT., CANADA.

ASSEMBLEE DE LA SOCIETE DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Cette association a tenu son assemblée régulière le 13 janvier dans ses salles de réunion de la rue Berri, sous la présidence de M. J. O. Gareau.

Etaient présents: MM. Camille Brien, H. Gélinas, D. Chevalier, A. I. Vallières, M. Marchand, J. E. Fleury, A. Giroux, A. Rouleau, W. U. Boivin, E. Lamy, Nap. Marcotte, J. Michaud, E. Desjardins, A. Leclaire, A. Fleury, O. Lemire, M. Marcotte, J. M. Marcotte, etc., etc.

Tout d'abord on procéda à l'expédition des affaires de routine, telles que la lecture des minutes de la séance précédente, l'admission des nouveaux membres qui sont MM. J.-Bte Lavallée, de St-Germain de Grantham; G. Lambert, de Ste-Julienne de Montcalm; Dominique Tessier, de Berthier; tous membres actifs et MM. Jules Clément, J. A. Marchand et Chas. Donahue, membres honoraires.

M. J. O. Gareau fit ensuite rapport des progrès accomplis dans la lutte entreprise par la Société contre les timbres de commerce et de l'attitude prise par les autres associations de commerce. Il ajouta que le commerce de gros, par l'entremise de M. Geo. B. Fraser, président de l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en gros, a promis de prêter son appui à ce mouvement.

M. Boutin, délégué de l'Association des pharmaciens, dit que ses confrères, à l'exception de deux, sont résolus à se débarrasser des timbres de commerce et qu'ils n'en distribueront plus après le 1er février.

M. Gareau proposa alors de faire circuler dans le commerce des listes de souscription, afin de recueillir les fonds nécessaires pour subvenir aux frais de la lutte entreprise.

Les membres présents ont souscrit, séance tenante, un montant considérable et des membres ont été nommés qui devront recueillir les souscriptions auprès du commerce de gros et de détail.

Enfin, MM. J. O. Gareau, Armand Giroux, E. Lamy, O. Lemire, N. Marcotte et A. Rouleau, ont été de nouveau nommés délégués auprès de la Fédération des Commerçants de Détail.

Et la séance fut levée.

REFORMEZ VOS LIGNES

", Même si vous avez le dessous dans une lutte," écrit A. S. Monroe, au sujet des succès et des défaites, "il n'y a pas lieu de vous lamenter. Prenez un bon moment de répit, rendez-vous bien compte de la situation, et recommencez la lutte. La nouvelle vigueur que vous a donnée ce moment de repos, vous permettra de réussir. Les plus grands résultats sont toujours obtenus à la fin de la lutte la plus opiniâtre."

Tel est le cas de F. Hopkinson, artiste et auteur dramatique célèbre. Il cite comme le plus grand succès de toute sa vie, la construction du phare Race Rock dans le port de New London, qui fut accomplie après six années d'une lutte continuelle entre la mer et l'homme. Il remporta la victoire, ce qui lui donna une force de caractère suffisante pour venir à bout de toutes ses autres entreprises.

Prenons le cas du général Grant: Lorsque, après le premier jour de la bataille de Shiloh, jour où l'Union fit de grosses pertes d'hommes, il rencontra McPherson, son chef d'état-major, dans un profond abattement, celui-ci lui dit: "Général, les choses prennent une mauvaise tournure. Nous avons perdu environ la moitié de notre artillerie et un tiers de notre infanterie. Nos lignes sont rompues sur plusieurs points, et nous sommes repoussés presque jusqu'à la rivière." Le Général Grant ne répondant pas, McPherson impatienté lui dit: "Eh! bien, Général, qu'avez-vous l'intention de faire?"

La réponse arriva rapide comme l'éclair; "Ce que je vais faire? Reformer nos lignes et attaquer au point du jour. Quelle surprise pour l'ennemi!" Résultat: les Confédérés étaient en pleine retraite le lendemain matin, avant trois heures.

Tout homme qui a réussi, a passé par des crises semblables, et a évité un désastre en reformant promptement ses lignes et en ne perdant pas de temps pour recommencer la lutte.

CONSEILS AUX EMPLOYES

Il est avantageux d'être poli

Dans le bureau particulier du principal associé, en même temps gérant général, d'une grande maison de commerce, on peut voir une petite pancarte, portant ces mots: "Cela paie d'être poli."

Cette pancarte est placée de telle sorte, que celui qui occupe le grand bureau à côté ne peut pas la voir, et qu'elle n'est visible que de peu de personnes de l'extérieur.

Il est évident qu'elle est ainsi placée uniquement pour la vue et la satisfaction personnelle du commerçant. Nulle part, dans le bâtiment, on ne peut voir une autre devise semblable. Un jour, un vieil ami, venant d'une autre ville entra dans ce bureau. Après les salutations d'usage, sa vue tomba sur la pancarte en question.

"Combien?" demanda-t-il en plaisantant, usant du privilège que lui donnait sa familiarité avec son ami.

"Environ deux cent cinquante mille dollars, l'année dernière," répondit avec calme le commerçant. "Quelquefois plus, quelquefois moins."

Le visiteur regarda alors autour de lui pour voir s'il n'y avait pas d'autres pancartes. Il n'y en avait pas d'autre. Il vit que cette devise était spécialement à l'intention de son ami.

"Il ne me semble pas que vous en ayez besoin," dit enfin l'étranger. La politesse remarquable du commerçant semblait caractériser sa vie entière.

"Il en est peu parmi nous qui aient besoin qu'on leur rappelle constamment à la mémoire que la politesse est nécessaire dans toutes les situations. Je l'ai appris de bonne heure; plus tard, lorsque je vins en relations, comme employé, avec nombre d'autres hommes, je m'aperçus que des hommes, au début de la lutte pour la vie, avaient à apprendre les mêmes leçons primaires que je m'étais fait entrer dans la tête avec grands effots.

"Celui-ci [la pancarte] a été un de ces efforts. Ma croyance est qu'une méthode tranquillement impressionnante a toujours plus d'effet qu'une méthode tapageuse, violente, ou ayant de l'ostentation.

"C'est ce qui fait que cette pancarte est placée là. Il n'y a pas d'employé de notre maison qui ne soit entré au moins une fois dans ce bureau. Chacun d'eux a donc lu ces mots: "Cela paie d'être poli."

"Ç'a été pour lui une leçon et un sermon. Je sais, sans le demander, comment sont reçus les acheteurs qui viennent dans notre maison. Venez avec moi, je vais vous faire voir l'établissement."

Et les deux hommes sortirent bras-dessus bras-dessous. L'un d'eux était sincèrement impressionné de la nouvelle forme sous laquelle une idée lui était présentée.

LE "VENDEUR DECORATIF."

Dans tout établissement où on emploie un grand nombre de commis, la correctitude de l'habillement est une chose indispensable. Il ne faut aucune négligence, et dans quelques grands magasins, on projette d'établir une sorte d'uniforme simple. Cependant on rencontre çà et là, l'employé qui fait la roue, et qui a pour ambition d'éclipser ses camarades par son habillement. On désigne ce genre de commis sous le nom de "vendeur décoratif."

Dans les districts ruraux, on pensait autrefois que ce genre

Les Sous-Vetements
WOOLNAP

Pour Hommes

sont différents des autres.

Ils sont d'une Construction speciale.

Les Sous-Vêtements en **WOOLNAP** ont une texture double, ce qui, pratiquement, donne la chaleur et la protection de deux vêtements.

La **Chaleur** provient des cellules d'air qui forment les fibres ténues grâce à cette construction spéciale.

La **Protection** hygiènique et contre le froid est due à l'absorption de l'humidité naturelle du corps.

Le **WOOLNAP** est délicieusement doux à la peau et il n'irrite absolument pas.

La Qualité avant le Prix !

Les efforts des fabricants des SOUS-VETEMENTS **WOOLNAP** n'ont pas visé le bon marché des vêtements d'un certain prix. On a permis au prix de se régler tout seul. D'un autre côté, les efforts ont tendu à faire une sorte de Sous-Vêtement idéal — chaud, non-irritant, irrétrécissable, d'ajustage parfait, durable.

On peut se procurer les Sous-Vêtements **WOOLNAP**, dans toutes les principales maisons de gros. Demandez-les.

de vendeur était indispensable pour attirer la clientèle des femmes.

Mais aujourd'hui on accorde aux femmes assez d'intelligence et de bon sens pour attacher peu de considération à de telles exagérations.

Aujourd'hui, on s'attend à ne rencontrer aucune pose chez les commis, et à trouver chez eux une mise dont la recherche ne dépasse pas les limites indiquées par le confort et la bienséance. Il est vrai que le commis, comme la race humaine en général, peut suivre les conseils de Polonius au jeune Laerte, lui rappelant que "souvent le vêtement dénote l'homme;" mais quant à ce qui est de devenir l'ornement d'un magasin, il n'y a aucune nécessité — le décorateur de vitrines est là pour cette besogne.

C'est l'intelligence qui fait plus que tout aujourd'hui, "disait dernièrement le gérant d'un département." Le vendeur alerte, aux bonnes manières et qui est sur le qui-vive pour profiter de tout trait caractéristique mis en évidence par le patron, est l'homme qui compte pour quelque chose. Celui qui n'a pas pour lui que la qualité d'être un bel homme, ne

La maison Drolet, Lassonde & Cie, importateurs de marchandises sèches, Françaises, Anglaises et Américaines, de Trois-Rivières, P. Q., dont nous publions l'annonce dans une autre page possède en cet endroit le plus grand établissement de ce genre entre Montréal et Québec, sur les rives Nord ou Sud du Saint-Laurent.

Elle est la seule à faire le commerce en gros et elle est considérée comme une digne rivale des plus anciennes maisons de la Métropole Canadienne et de la Cité de Champlain.

Ses fondateurs qui l'ont établie, dès les débuts, sur des bases solides ont toujours mis en pratique les strictes doctrines du devoir, de l'honneur et de la probité. Aussi ont-ils vu grandir leur fondation comme par enchantement.

Les développements en furent si rapides que douze ans après, c'est-à-dire, en 1900, ils furent obligés de construire les vastes et splendides magasins qu'ils occupent maintenant et dont une vignette accompagne cette réclame.

La maison Drolet, Lassonde & Cie est très prospère et elle enregistre chaque année un volume de plus en plus fort d'opérations. L'assortiment des marchandises, des mieux choisies, qu'elle porte en magasin pour répondre aux demandes d'une belle clientèle est très considérable.

M. P. A. Drolet, le chef de cette importante maison, est un vétéran du commerce et il suffit de dire qu'il a pris ses connaissances commerciales à l'établissement de MM. P. Garneau, Fils & Cie, de Québec, pour reconnaître de suite ses aptitudes, son savoir faire.

M. Lassonde, seconde admirablement son associé, M. Drolet. Ayant acquis ses connaissances commerciales dans des maisons comme A. Racine & Cie, Robertson, Linton & Cie et Greenshields, Son & Co., à Montréal, il possède toutes les qualités nécessaires au bon fonctionnement de cet important établissement.

Aussi la maison, Drolet, Lassonde & Cie, est-elle aujourd'huit une des maisons les plus en vue du pays et une de celles dont les progrès augmentent continuellement.

Nous aimons à croire que tous ceux qui ont déjà fait affaire avec cette maison modèle continueront avec elle et qu'un très grand nombre de nouveaux clients suivront sous peu le bel exemple des premiers. Ce sont les vœux de "Tissus et Nouveautés."

Greenshields Co., Limited.

Cette firme jouit d'une position enviable en ce qui concerne la prompte livraison des étoffes à robes; le commerce est donc informé, de bonne heure, que les marchandises seront expédiées en temps opportun. D'après des avis reçus de l'étranger, il paraîtrait que les livraisons de nombreuses manufactures seront mauvaises.

Priestley annonce de prompts envois sur toute la ligne. Greenshields Ltd. désirent que les détailleurs se souviennent de cette particularité. Les lustrés unis, les Mohairs et les Siciliennes ont joui d'une grande faveur à un degré considérable.

Ces étoffes sont, à la fois, fraîches et durables, et elles possèdent les qualités des étoffes qui ne retiennent pas la poussière, ce qui en fait des tissus idéaux pour le printemps. Elles arrivent maintenant dans toutes les couleurs, et leur fini ne laisse rien à désirer. La Maison Greenshields Co. Ltd. dit que ces tissus de couleur noire, crême, bleu-marin, brune et myrte avec une pointe de réséda sont les plus en demande. Ces étoffes sont employées pour des costumes, des blouses, etc. Les mohairs carreautés et rayés à jolis dessins et aux nombreux effets de fantaisie ont aussi eu du succès. La classe des voiles jouira de la popularité des marchandises en pièces pour costumes à chemisettes, etc. Les voiles unis, les "veilings," les étamines et les éoliennes tiennent la tête. Les marchandises de fantaisie jouissent aussi d'une bonne demande. Les prix de ces lignes sont intéressants. Les soies mélangées de laine sont aussi en bonne demande; les soieries ont une demande soutenue et un bon assortiment de nouveautés en soie se vend bien. Les taffetas à petits carreaux sont très forts. En tissus lavables, on a déjà répété les ordres pour les organdis français. Le linon de perse à fini de soie, et les toiles de laine, et les Suisse, à pois prennent plus de vigueur.

Dans le département des articles pour hommes, on offre des cravates à $2.25 et $4.50. Il est intéressant de noter que ces marchandises sont toutes manufacturées par la firme; ce qui assure un grand choix de matériel, et les prix les plus justes.

La popeline est un tissu favori. Les marchandises à $2.25 sont offertes en grand assortiment. Les robes de chambre, les jaquettes "smoking," les parapluies, les manteaux de caoutchouc et les bretelles sont tous désirables.

Cette maison est à même de satisfaire à toutes les demandes de rubans, velours uni, velours à envers de satin, taffetas, Duchesse, Louisine et satin uni. Les dentelles et les broderies arrivent dans les dessins les plus récents. On peut se procurer de nombreux dessins exclusifs; et, par ce moyen, avoir les articles qui se vendent le mieux.

L'assortiment de sous-vêtements Suisses à côtes pour femmes et enfants comprend tout ce que peut désirer le détailleur.

La maison offre ces articles en: coton, Lisle, laine, soie, et soie et laine en de nombreuses qualités. On peut aussi se procurer de bonnes lignes de Balbriggan et de laine naturelle. MM. Greenshields Co. Ltd. déclarent avoir des lignes exclusives de sous-vêtements à côtes, lesquelles attirent la clientèle.

Cette maison montre un assortiment complet de gants en tissus pour le printemps. On peut voir en des lignes exclusives, des gants en Lisle, de taffetas et de pure soie; il y en a des spéciaux de Lisle et de taffetas avec "Dome Fasteners" pour détailler à 25c, 50c et 75. On peut se procurer une ligne quelconque en blanc, noir, ardoise, champagne, brun, bleu-marin.

La maison a aussi un assortiment complet de bas de coton de Lisle et de soie pour dames et enfants. Ces bas sont unis, à cheville en dentelle, tout en dentelle et de couleur noire ou tan assortis. En vue d'une grande demande pour les tans, la maison en possède un grand stock.

Le département des mouchoirs déborde de lignes choisies pour le printemps. Ceux à bord de dentelle varient de 35c à $6.00. Ceux à ourlet ajouré, à fils tirés et à insertions de dentelle varient de 80 c à $1.80. On voit dans les mouchoirs ourlés à jour des articles avec les quatre coins en dentelle ou les quatre coins brodés et insertions de dentelle; brodés d'Irlande, brodés Suisse, brodés Ténériffe Suisse, brodés de soie, etc. Des mouchoirs en linon uni, et à ourlets ajourés pour dames, varient de 24c à 90c; ceux pour hommes de 45c à $1.20. Ceux de toile pour dames de 60c à $3.00. Ceux de toile pour hommes de $1.10 à $3.00.

Le département du coton attire particulièrement l'attention sur des "overalls" à détailler à 50c. Cet "overall," au prix fixé, est une nécessité pour le commerce, et il est difficile de se le procurer. La première cause de sa possibilité, est l'achat récent et considérable des "denims," à un prix exceptionnellement bas. Ces marchandises sont manufacturées par la firme, et c'est ce qui rend possible un excellent "overall," qu'on peut détailler à 50c. On peut se procurer de bonnes valeurs dans toutes les lignes d'"overalls." On voit l'assortiment complet usuel en cotonnades, "denims," etc., et les détailleurs peuvent être assurés que toutes les commandes seront complètement remplies.

Toujours en Stock un assortiment complet de Cravates Noires

Il est souvent assez difficile pour un marchand de merceries de regarnir son assortiment de cravates noires. Cet inconvénient vient de disparaître, car MM. E. O. Barette & Co., Chambre 238, Bâtisse Temple, rue St-Jacques, auront désormais en stock un assortiment complet de cravates noires en soie, ainsi qu'en satin, dans toutes les formes à la mode; ces marchandises proviennent de la Niagara Neckwear Co. Ltd., qui est reconnue comme étant la première dans cette industrie au Canada.

MODES DU PRINTEMPS
1905
Modes,
Nouveautes,
Marchandises Courantes
NOUVEAUTES
Les dernieres Importations en Chapeaux, Fleurs, Plumes, Rubans et Soie, et en GARNITURES POUR MODISTES.
EXCLUSIVES
Nous serons prets pour les Acheteurs hatifs le 15 Fevrier.
Caverhill & Kissock
MONTREAL
72 Rue St-Joseph, QUEBEC.
19 Rue Elgin, OTTAWA.

Notre Département

Des Tissus a Robes

n'a jamais été plus à même de fournir à vos besoins.

Nous avons une collection complète d'articles à **acheter** pour le **Printemps, tous marchandises nouvelles, les dernières,** provenant **des Marchés Domestique et Etranger.**

Quelques-unes des Lignes Principales.

Célèbres Tissus a Robes de Priestley

Estrellas chaine de soie, Tamisé chaine de soie,
Drap Panneau, Drap Banza, Cardona, Tricots.

Brillantines, Lustrés de Fantaisie, Voiles, Etamines,
Mohairs, Siciliennes, Eoliennes, Tissus à Voiles,
Broadcloths, Vénitiennes, Cachemires,

Nous avons ces lignes ainsi que les lignes régulières dans toutes les nuances.
Une ligne quelconque de ces marchandises attirera des acheteurs à votre département de tissus à robes.
Des échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs.

Greenshields Limited

MONTREAL.

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, B. C.

Quelques Soiries de Bonne Vente

POUR LE PRINTEMPS

Les plus nouveaux effets en Carreautés, Louisines et autres SOIES DE FANTAISIE, les vrais articles pour COSTUMES à CHEMISETTE.

1905

TOUTES LES TEINTES DANS LES

Satins, Taffetas, Tamalines, Glacés Shot, Soies Japonaises et autres Fantaisies.

TAFFETAS CHIFFON

Une magnifique collection de Taffetas, Chiffon Blanc, Crême et noir. Satins, Satins Duchesse, Failles, Bengalines, Gros Grains, Armures, Brochés, Moires, Tamaline, Louisines, Surahs, Peau de Soie de Bonnet, Soie Noire "Paillette", Messaline Noire.

VELOURS ET VELVETEENS

Valeurs spéciales en Velours de Soie Noire et de Couleur, Velours de Soie Noire pour Manteaux, etc. Velveteens en Noir et toutes couleurs, comprenant une serie spéciale de Velveteens Cordées.

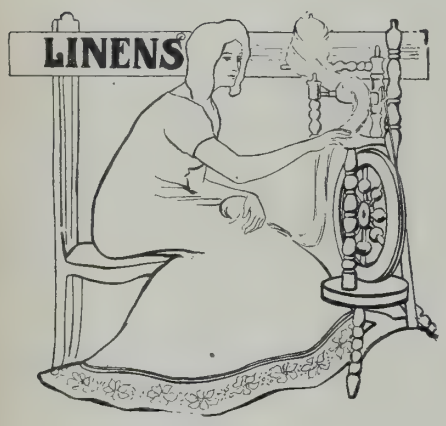
Toutes les lignes ci-dessus sont dignes d'une attention spéciale de la part des acheteurs du Printemps.

Greenshields Limited

MONTREAL.

Greenshields Western Limited, Winnipeg.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver.

The W. R. Brock Company, (Limited)



TOILES

La valeur de nos Essuie-mains et de nos Toiles à Essuie-mains, ainsi que les **Nouveaux Dessins** de **Nappes** avec **Serviettes de table assorties** forment le trait principal de ce Département.

TISSUS LAVABLES

Guingamps Ecossais et Canadiens.
Chambrays Américains.
Toutes les dernières nuances en toiles Knicker pour Costumes.
Les "Sateens" Mercerisées, Matelassées et Imprimées sont ce que nous recommandons.

ETOFFES à ROBES et SOIERIES

Notre stock se compose des dernières nouveautés importées de Paris, Londres, Bradford.

Les **ordres** se remplissent **de bonne heure.**

Nos meilleures ventes se font en : Lustrés, Siciliennes, Voiles, Eoliennes, Crêpe de Chêne, Boxcloth, Broadcloth, Draps de Sedan et Vénitiens.

RUBANS, MOUSSELINES, DENTELLES

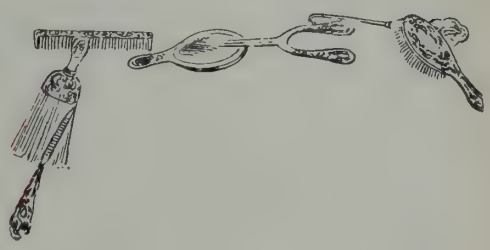
Nous tenons la tête dans le commerce des rubans, et nous avons toutes sortes de marchandises se vendant bien, dans ce département bien achalandé.

The W. R. Brock Company (Limited)

DEPARTEMENT DE BONNETERIE, GANTS ET SOUS-VETEMENTS POUR DAMES

Ce département récolte tous les avantages qui résultent de bons achats, et nous désirons en faire profiter nos clients.

DEPARTEMENT DES MARCHANDISES DE TABLETTE



Notre réputation d'avoir un assortiment de marchandises de tablettes, est maintenant mieux établie que jamais et les échantillons de nos voyageurs sont plus complets qu'auparavant.

MARCHANDISES COURANTES ET COTONS

Nous sommes tout prêts à donner à **nos clients** tout avantage qui découle d'un **changement** dans le **marché** du **coton**. Vous pouvez avec sécurité nous commander maintenant nos marchandises courantes.

The W. R. Brock Company, (Limited)

ARTICLES POUR HOMMES

Demandez les prix de nos sous-vêtements courants, chemises de dessus, et chaussettes.

Voyez nos styles dans les chemises "REGATTA," importées.

Département des Tweeds, Worsted et Lainages

C'est un département créé récemment, et nous n'avons pas de vieux patrons à montrer. Les marchandises ont été achetées quand le marché des lainages était le plus bas.

DEPARTEMENT de la CONFECTION pour DAMES

Presque tous les **dessins en vogue**, et tous les **patrons** de ce département, sont **exclusifs** à la W. R. BROCK CO. (Limited). Conséquemment nos clients en obtiennent l'usage exclusif.

Nombreuses sont les personnes qui demandent déjà la fameuse marque "INVADOR," dans les marchandises de blanc.

The W. R. Brock Company (Limited)

Département des Tapis et Articles de Fourniture de Maison

TAPIS

Nous vous invitons à venir voir notre nouveau Département — 25, rue Ste-Hélène, presque en face de notre magasin actuel.

Là, nous tenons un stock complet de

TAPIS, PRÉLARTS, LINOLEUMS

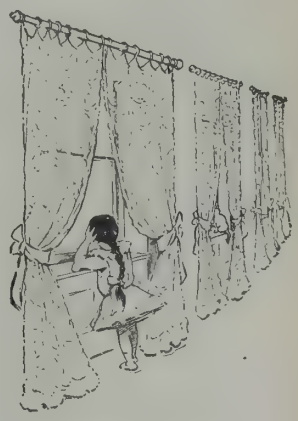
et

FOURNITURES POUR MAISON

Nous tenons toute sortes de draperies en dentelle pour châssis de toutes dimensions.

RUGS

Aussi des rideaux de dentelle et tapestry — Portières en chenille, etc., etc.



RIDEAUX

LES ORDRES PAR LA MALLE SONT EXECUTES PROMPTEMENT.

Au Commerce:

Etablis en 1849

Vous trouverez le chemin qui mène à la richesse en visitant nos Magasins ; là, vous ferez le meilleur usage de votre temps et de votre argent, sans gaspiller ni l'un ni l'autre. Notre but dans la vie des affaires est de vivre dans la réalité et d'employer à cette vie toute la force d'esprit et la force musculaire qui nous ont été données. Ce que nous pensons, ce que nous savons ou ce que nous croyons est de peu de conséquence. Ce qu'il y a de plus important, c'est ce que nous faisons. Lutter, c'est progresser, et l'énergie du caractère a toujours le pouvoir de faire naître l'énergie chez les autres. L'un de nos plus grands secrets pour arriver au succès, c'est de ne jamais laisser notre énergie à l'état stagnant.

L'étendue de notre stock, sa valeur supérieure, et les relations que vous pouvez avoir avec nous et nos employés, montreront l'avantage qu'il y a à faire des affaires avec nous.

Le **COMPTANT** est la clef qui nous ouvre les marchés du monde. Cinquante-cinq années passées honorablement dans les affaires nous assurent, pour des paiements au comptant, les meilleurs termes et les escomptes les plus larges de la part des manufacturiers, ce qui nous permet de faire profiter nos clients des mêmes avantages. Les particularités qui contribuent à notre succès sont : la connaissance pratique de la vie des affaires, acquise par des observations répétées pendant plus d'un demi-siècle ; l'avantage d'avoir des employés fidèles, en qui l'on peut avoir toute confiance, des acheteurs experts, des vendeurs affables, et enfin, ce qui n'est pas la moindre des choses, le soutien et la confiance de nos clients, dont nous sollicitons la continuation et à qui nous offrons en ce moment nos remerciements sincères.

La croissance du Canada est plus rapide que celle de tout autre pays sur la surface de la terre. Nous avons progressé avec lui et nous avons l'intention de continuer. Nous n'épargnerons donc aucun effort pour faire de nouvelles affaires. Nous attendons le moment où la neige et la glace se seront fondues sous l'influence vivifiante du Soleil du printemps, et où le Printemps fera place aux premiers jours de l'Eté, qui permettent à la nature de s'épanouir dans toute sà beauté luxuriante.

Avec les articles nécessaires pour ces deux saisons, nous mentionnerons, dans la page suivante, quelques-unes des nombreuses marchandises qui arrivent maintenant chaque jour dans nos magasins (des échantillons de ces marchandises sont entre les mains de nos commis-voyageurs).

Nous exécuterons promptement les ordres qui arriveront à nos magasins, soit directement, soit par lettre, soit par l'intermédiaire de nos voyageurs, soit par télégraphe ou par téléphone. Ayez l'obligeance de vous rappeler que nous nous faisons une spécialité de l'exécution des ordres reçus par lettres. Sur demande, nous vous enverrons avec le plus grand plaisir notre Catalogue du Printemps, notre livre de manquants, nos blancs de commandes, nos enveloppes avec adresse, nos échantillons, et des renseignements de toutes sortes : cela dans notre intérêt mutuel. Si vous n'avez pas reçu un de nos Calendriers pour 1905 et que vous désiriez en avoir un, ayez l'obligeance de nous le faire savoir.

Nous Souhaitons a tout le Commerce
Une Heureuse et Prospère Nouvelle Année

John Macdonald & Co.

Wellington and Front Sts. E., Toronto

Departements

SAISON DU PRINTEMPS

1905

Sections des Departments

Département des Cotons et des Toiles.

Indiennes de Crum et autres, Cretonnes et Mousselines d'Art, Mousselines imprimées et Guingamps, Cotons pour Costumes, Wrapperettes, Flanellettes, Toiles pour Chemises, Guingamps pour Tabliers, Cotonnades, Denims et Coutils, Sateens et Doublures pour robes, Cotons blancs et gris pour oreillers et cotons à draps.

Services de table damassés en toile crême et en toile blanchie, Services de table rouge de Turquie et blancs, et Rouges et Verts, Nappes en toile damassée, Serviettes de table et Nappes de fantaisie, Toiles à essuie-mains, Essuie-mains, Toiles de Hollande, Grosses Toiles et Toile de Hesse.

Département des Soieries et des Etoffes à Robes.

Soieries et Rubans, Etoffes à robes, Bonneterie et Gants, Broderies et Dentelles, Blanc et Confections.

Tapis et Ameublements.

Tapis, Linoléums, Prélarts et Mattings, Mattes, Rugs et Carrés, Rideaux, Dessus de lit, Etoffes pour dessus de lit et Couvre-pieds.

Département des Articles pour Hommes et de la Mercerie.

Sous-vêtements, Chemises, Cravates, Marchandises de Tablettes, Fournitures pour Couturières, pour Tailleurs, Mouchoirs, Overalls, Vêtements imperméables et à l'épreuve de la pluie.

Département des Lainages.

Worsteds, Serges, Tweeds, Etoffes pour pardessus, pour Pantalons, pour Gilets, Tissus pour costumes de Dames et Doublures pour Tailleurs.

John McDonald & Co.

Wellington and Front Sts. E., Toronto

The Moore Carpet Co. Ltd, Sherbrooke

Les progrès rapides faits par "The Moore Carpet Co., Ltd., de Sherbrooke, Québec, durant le peu de temps que cette maison a passé dans les affaires au Canada, montrent exclusivement que les tapis "Made in Canada" ont la préférence parmi les commerçants de tapis Canadiens; ceux-ci ont été prompts à reconnaître la qualité supérieure des tapis manufacturés par cette firme.

La maison "Moore Carpet Co., Ltd., a été fondée, vers le 1er Mai 1904 avec un capital de $100,000.00, et a acheté le fonds de l'ancienne "Dominion Carpet Co.".

La Compagnie se compose de manufacturiers de tapis ayant acquis une longue expérience aux Etats-Unis. M. H. A. Moore, qui ets à sa tête, a été, avant de venir au Canada, le président de la Hogg Carpet Co., de Worcester, Mass., et tous les membres actifs de cette firme ont passé plusieurs années dans la manufacture des tapis.

Dès que cette compagnie eut acquis sa propriété, elle y fit des réparations et des changements considérables; elle y installa une machinerie nouvelle et répondant aux besoins du jour, de sorte qu'aujourd'hui, c'est la manufacture de tapis de Bruxelles et de Wilton la mieux outillée du Canada, et la seule qui file ses fils.

On n'emploie, dans chaque département que les ouvriers les plus habiles, et on ne se sert que des meilleurs matériaux pour la confection des marchandises.

Toute la laine employée est importée directement de Bradford, Angleterre, sous forme de balles de laine worsted; elle est ensuite filée dans la filature même de la firme, de telle sorte que celle-ci est à même d'avoir en tout temps une qualité uniforme, facteur très-important dans la manufacture des tapis.

La Compagnie emploie un teinturier expert qui est un chimiste pratique; toutes les teintures et les produits chimiques employés sont soumis à une épreuve pour juger leur qualité bon teint et leur coloris, et comme toutes ces teintures sont importées et sont de la plus haute qualité que l'on puisse obtenir, la Moore Carpet Co. est en bonne situation pour garantir que ses tapis conservent leurs couleurs primitives.

La Compagnie s'en tient exclusivement à la fabrication des tapis de Bruxelles et de Wilton des qualités supérieures. La splendide demande qui s'est produite pour ses marchandises a montré à la Compagnie que le commerce a apprécié les efforts qu'elle a faits dans ce sens.

Les Bruxelles Windsor et les Wiltons Cachemire sont entièrement du point 256, cadre cinq, et il n'est employé que des filets de laine à trois brins dans leur fabrication. Le soin et l'attention apportés au finissage des marchandises, lorsqu'elles sortent des métiers, contribuent à produire un tapis qui ne laisse rien à désirer.

Cette maison a en stock un grand assortiment de beaux dessins originaux et est constamment en éveil pour trouver de nouvelles idées dans le coloris. Son but constant est de suivre la marche du temps dans tout ce qui se rapporte à la branche du commerce des tapis dont elle s'est fait une spécialité.

La propriété de la Compagnie se compose de trois grandes usines en brique et de deux magasins et est située sur la rivière Magog, au coeur même de la ville de Sherbrooke. La Compagnie possède un titre exempt de charges lui donnant droit à un pouvoir hydraulique de 500 chevaux-vapeur; ce qui lui permet une fabrication à bas prix, et conséquemment la met à même de lutter avec succès contre la concurrence, et de conserver toujours à ses marchandises le haut type de qualité qu'elle leur a établi.

La Compagnie est prête en tout temps à envoyer des échantillons de ses tapis pour les livrer à l'inspection et à la comparaison avec des marchandises d'autres fabrications. Tous les ordres qui lui seront confiés recevront une prompte attention et la maison garantit satisfaction sur tous les points.

La bonne publicité et le gros bon sens sont cousins au premier degré.

Les étalagistes devraient éviter de masser les objets dans une seule place. Cette faute gâte souvent un arrangement qui autrement ferait de l'effet.

Un patron, ou un gérant sage, doit, de temps en temps, prononcer quelques paroles d'encouragement quand elles sont mérités. Cela fait l'effet de la rosée sur un terrain sec. La moisson en profite.

Pour le commerce du Printemps

GANTS ET MITAINES

TRENTE et quelques années durant, nous avons tenu à honneur de conserver la suprématie dans la fabrication des *Gants et Mitaines*. Nous avons, sur des données nouvelles, fourni au commerce des marchandises ayant du cachet, et alliant l'originalité à la solidité et à la durée. Vous recevrez la visite de nos voyageurs en temps voulu. Examinez leurs échantillons, considérez les prix. Nous vous offrons les plus belles valeurs aux prix les plus bas.

W. H. STOREY & SON, LIMITED

Les Gantiers du Canada, Etablis en 1868. **Acton, Ont.**

Woods Limited, Ottawa.

Nous donnons ci-dessous la vignette d'une tente d'hôpital de campagne qui a été adoptée par le gouvernement du Dominion. Les tentes du même modèle ont déjà fait leurs preuves dans le Sud de l'Afrique. Elles sont manufacturées par la maison Woods Limited, Ottawa, qui fabrique également des drapeaux, des stores, des bâches, etc., ainsi que tous les articles compris dans la ligne des fournitures pour chantiers, tels que vêtements en cuir et en tissus, mocassins, bas, mitaines, sous-vêtements, overalls, sweaters, etc.

Tous les tweeds employés par la Compagnie sont manufacturés dans ses propres moulins, et transformés en vêtements dans sa propre manufacture. Les prix sont corrects, et le commerce a tout intérêt à s'adresser à cette firme pour toutes les marchandises de vente pour les hommes de chantiers.

LA SEULE MAISON CANADIENNE-FRANÇAISE DANS LA DRAPERIE

ENCOURAGEZ-LA

L'UNION FAIT LA FORCE

PRINTEMPS 1905

Adressez-vous a notre Maison pour tous vos achats et vous aurez decouvert le chemin du Succes.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le Printemps et l'assortiment d'automne dans les

Tweeds Anglais et Ecossais

Draps à Pardessus unis et de fantaisie

Beavers et Meltons

Fournitures en tous genres pour **Tailleurs**

Draperies pour **Costumes et Manteaux de Dames**

Demandez à voir nos Italiens, Doublures de Manches et Canevas

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises, sous le rapport de la Nouveauté et des Prix, avant de donner vos commandes.

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT ECRIVEZ-NOUS

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

Une race doit être maitresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

"LA SAUVEGARDE, Assurance, — Vie, Montréal."

MGR PLESSIS

"Ayons un ardent amou pour les véritables intérêts de la Patrie."

LAFONTAINE

"Affirmons nos droits."

CHAPLEAU

"N'allons pas négliger nos avantages."

PAPINEAU

"Donnez la préférence aux Produits canadiens"

CARTIER

"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

MERCIER

"Employons notre énergie à développer nos ressources."

The Canadian Folding Box Company, Limited

Depuis quelques années, les marchands qui se tiennent à la hauteur du progrès, ont reconnu la nécessité des boîtes pour la livraison des marchandises telles que les chapeaux, les robes, les vêtements d'hommes et nombre d'articles. L'ennui des boîtes vides pour le marchand, est de prendre beaucoup d'espace qui pourrait être utilement employé par les marchandises; c'est pourquoi, beaucoup de marchands reculaient devant l'achat de ces boîtes. Aujourd'hui, le marchand qui reconnaît la nécessité de bien empaqueter les marchandises qu'il envoie à sa clientèle n'a plus les mêmes griefs contre les boîtes, parce qu'on les fait et on les vend de manière à ce qu'elles occupent un espace absolument minime; elles sont repliées sur elles-mêmes et promptement montées. Un des représentants de "Tissus et Nouveautés" qui était dernièrement à Brantford, a eu le plaisir d'examiner les boîtes patentées, manufacturées par **La Canadian Folding Box Company, Limited**, et il a été très favorablement impressionné par l'ingéniosité de ces boîtes aplaties pour modistes, tailleurs, marchandises sèches, etc. Ces boîtes s'ajustent instantanément, et sont d'une rigidité et d'une beauté parfaites. Bien qu'elles ne soient sur le marché que depuis quelques mois, elles ont obtenu un grand succès, grâce à leur supériorité sur les autres boîtes actuellement sur le marché. Le fait que plusieurs des plus grandes maisons canadiennes les ont adoptées, parle hautement en faveur des produits de cette firme.

La Canadian Folding Box Company Limited enverra des échantillons à ceux qui lui en feront la demande.

Le Secrétaire Mondain

Nous avons tous entendu parler plus ou moins des importantes fonctions du jeune secrétaire mondain en évidence principalement dans la société de Washington; mais il était réservé à l'habile écrivain qui discute, dans le "Delineator", les faits qui se passent à Washington, de nous faire connaître intimement cet intéressant produit.

"En ce qui concerne cet emploi de secrétaire", dit cet auteur dans le numéro de Février, "il semblerait presque qu'une Providence bienveillante ait spécialement décrété que la plupart des hommes d'état et fonctionnaires Américains qui viennent à Washington fussent du type de l'homme arrivé par lui-même, dans le seul but d'assurer une occupation distinguée à de jeunes femmes bien élevées, bien éduquées, sans fortune, appartenant à des familles de l'aristocratie". Enumérant les qualités que doit posséder une jeune femme dans cette situation, l'auteur dit: "Elle doit être une sorte de Napoléon mondain en jupons. Elle doit appartenir à la société choisie, c'est-à-dire à cette classe de société fermée. Elle doit avoir une connaissance étendue et sûre des habitudes de la vie à Washington, de ses pièges et de ses embûches. Elle doit être élégante et bien habillée. Elle doit posséder quelques-unes des qualités d'un Sherlock Holmes, car elle doit disposer de toutes sortes d'artifices pour découvrir le passé, le présent, l'avenir et, s'il est nécessaire, la vie future de toute personne qui vient à portée de la vue de sa patronne. C'est à elle qu'incombe le devoir de diviser les amis et connaissances de celle-ci en lots — job lots pour ainsi dire — de manière à séparer avec soin les brebis des chèvres. S'il y a quelqu'un à congédier ou quelque observation à faire, elle le fait, non-seulement au nom de sa patronne, mais souvent en son propre nom. Elle ne doit commettre aucune bévue, principalement dans la place à attribuer à des invités à un dîner; comme le fit une fois une pauvre préceptrice, en plaçant à table un ambassadeur à côté de la femme d'un autre ambassadeur, dont le gouvernement venait d'adresser au gouvernement du premier une rebuffade diplomatique; la jeune secrétaire dut subir les conséquences de cette bévue. Cette position ne peut donc pas être considérée comme une sinécure. En examinant tout ce qu'une personne dans cette situation a à faire, et ce qu'elle fait effectivement dans la plupart des cas, on voit que ce poste n'est pas aussi lucratif que celui de chef-cuisinier.

M. Gustave Barette de MM. E. O. Barette & Cie, représentants de la Niagara Neckwear Co. et de la Dominion Suspender Co. vient de partir pour un voyage de placement dans les Cantons de l'Est.

Nous ne saurions trop recommander à l'examen attentif des commerçants en merceries, les échantillons qui leur seront soumis par M. G. Barette, ils représentent ce qui se fait de mieux dans ces lignes respectives et sont absolument conformes aux dernières idées de la mode du jour.

The Ideal Bedding Company

Nous attirons l'attention sur l'annonce que nous publions d'autre part dans ce numéro de "Tissus et Nouveautés", et annonçant l'amalgamation de la "Alaska Feather and Down Company, Limited, de Montréal et Winnipeg, avec la Toronto Bedding Company, Limited, de Toronto. La nouvelle organisation sera connue sous le nom de The Ideal Bedding Company, Limited. M. J. H. Sherrard, de Montréal, M. L. W.

Manchu, de Toronto, et M. J. H. Parkill, de Winnipeg, en seront les Directeurs-Gérants. Tout ce qu'il faut pour inspirer la confiance de tous les marchands, à l'égard de la nouvelle compagnie, c'est les noms de ces trois Messieurs, lesquels sont connus dans tout le Dominion, non seulement comme pionniers dans la fabrication d'articles de literie de première classe, mais aussi comme de parfaits hommes d'affaires, toujours anxieux de placer devant leurs clients l'application des idées les plus modernes touchant la literie et l'hygiène.

Cette entreprenante compagnie, commence sous le nouveau système, avec un équipement splendide. Ses trois manufactures, sont les plus grandes du genre au Canada; et son ambition, sera de donner un meilleur service que jamais, en gardant des stocks plus considérables aux trois centres de distribution. La manufacture de Montréal couvre un acre de terrain et dispose d'une surface de plancher de plus de deux acres; spécialement destinés à la production du feutre Ostermoor, et autres grades élevés de matelas, plumes, couvre-prieds, et lits à sommiers. La compagnie a aussi une usine

complètement équipée pour faire des ressorts de haut grade et trempés à l'huile, pour tapissiers. Les bâtisses sont divisées en cinq parties, toutes protégées par des arrosoirs automatiques contre l'incendie.

La manufacture de Toronto, a 47,000 pieds de surface de plancher, avec la meilleure fonderie, de métaux pour literie, qui soit sur le continent Américain. Sa production quotidienne est de trois cents lits. Les départements des sommiers et des matelas, se trouvent dans des bâtisses séparées, à l'épreuve du feu, et de la construction la plus moderne.

La nouvelle manufacture de Winnipeg est à quatre étages et elle a été construite à l'épreuve du feu. Elle a un grand entrepôt, afin d'y emmagasiner les produits manufacturés à Montréal et à Toronto. A cet endroit, on fait un assortiment complet de sommiers, et de matelas bourrés. Quant à l'équipement, il est similaire à celui des usines de l'Est.

La J. H. Bishop Company, Danswich, Ont., manufacturier de robes et pardessus de fourrure, dont l'établissement a été détruit par le feu, il y a quelques jours, nous fait savoir qu'elle s'attend à reprendre les opérations de fabrication dans une somaine ou deux.

Les Cols, Manchettes et Devants en Caoutchouc

ARLINGTON

Se vendent plus vite que tous les autres COLS A L'ÉPREUVE DE L'EAU, sur le marché.

Ils durent et se tiennent propres plus longtemps que tout autre. . . . .

AYEZ-LES EN STOCK ET

AUGMENTEZ VOS AFFAIRES

En vente dans toutes les Maisons de Marchandises Sèches en gros

AGENTS:

DUNCAN BELL, MONTREAL.

JOHN A. CHANTLER, TORONTO.

THE ARLINGTON COMPANY

OF CANADA, Limited.

BLOUSES

Les types de manches dites a gigot, et les collets de toile en sont les principales nouveautés

En ce qui concerne les blouses de tissus lavables qui seront portées la saison prochaine, il est évident que les manches à gigot et les collets en toile en formeront les principales nouveautés. La nouvelle manche à gigot s'impose tel qu'un fait accompli, dit le "Dry Goods Economist."

La semaine dernière, deux manufacturiers de grandes lignes de blouses en tissus lavables, ont affirmé que ce genre de blouses prévaut actuellement; bien entendu, disent ces Messieurs, ces manches ne sont pas correctes. Cependant, nous accomplissons toutes nos commandes de blouses, en employant le style de manches dites à gigot ou quelque chose d'approchant, tel que le genre de manches à manchettes, et la manche bouffante de l'épaule au coude. Tandis que l'on passe en revue les nombreuses lignes de blouses pour le printemps, on s'aperçoit aussi que les blouses avec broderies anglaises seront les plus chic de la nouvelle saison. On peut acheter ces blouses à cinquante dollars (50.00). Cependant, on montre un certain nombre d'excellents modèles à des prix d'environ douze dollars ($12.00). Ces blouses sont faites avec de la broderie anglaise ',All Over." La différence des prix est, en grande partie, due à la qualité: autant en ce qui concerne l'étoffe de la blouse que la quantité et la qualité de la broderie dont on orne la dite blouse.

On offre aussi, sur le marché, à environ cinq et sept dollars, d'autres genres de blouses qui se rapprochent de la précédente; on devrait cependant, faire attention à la différence de prix, car elle marque une différence correspondante dans la valeur du vêtement. Les blouses, à des prix populaires, qui sont faites dans le but de faire prendre cette nouvelle mode, sont garnies avec des bandes de broderie ajourée qui s'étendent sur le devant de la blouse; ces blouses sont cotées à des prix variant de douze à quinze dollars la douzaine.

Lignes à des prix populaires

Si possible, on peut dire que les lignes de blouses à des prix populaires semblent être plus considérables et plus complètes que jamais. A part des bandes brodées desquelles nous venons de parler, il y a des styles de blouses de lingerie à des prix populaires, blouses qui sont garnies de façon attrayante avec de la dentelle valenciennes. Il y a aussi le genre de blouse strictement d'après la mode tailleur, blouse dont la seule garniture consiste en l'arrangement de plis ou de replis. Ce genre de blouse comprend de nombreux spécimens variés. Les manches pour ce genre de blouse s'approchent généralement plus de la mode adoptée pour les manches de manteau que de la mode qui favorise les manches à gigot. La manche de manteau est certainement plus correcte, lorsqu'il s'agit de blouses de style tailleur que ne l'est la manche à gigot.

Collets de toile empesés

On semble vouloir favoriser le port des collets de toile empesés pour blouses, lorsqu'il s'agira de porter des blouses unies. Quelques-uns de ces collets sont cousus à la blouse, tout comme lorsqu'il s'agit des meilleures lignes de chemises pour Messieurs. D'autres blouses ont des collets séparés. Parmi ces collets: il s'en trouve qui sont relevés, au moyen de rangées de piqûres. Les manufacturiers aiment mieux ces collets séparés, parce qu'ils présentent moins de difficultés dans leur fabrication, et, qu'en outre, il est probable que le public les acceptera plus facilement que ceux attachés à la blouse; car, on le sait, rien ne se salit plus vite qu'un collet. Et, quand le collet est séparé, on peut vivement le remplacer par un collet frais.

Ces collets ont une bonne apparence

Il y a quelque chose qui n'est pas en faveur des collets de toile; c'est la croyance populaire qui veut que ces collets meurtrissent et décolorent le cou de la personne qui les porte. Cependant, rien n'est plus bienséant, en fait d'articles de cou pour femme, que les collets de toile dont nous parlons. Avec toute autre forme d'articles de cou, la plupart des femmes ne paraissent pas comme il faut; et leur apparence laisse à désirer, tandis qu'en employant les collets de toile empesés, il est presque impossible qu'une femme semble ne pas avoir soigné sa toilette.

Il n'y a pas de qualité préférable à celle de la propreté et du bon goût dans l'art de s'habiller; et voilà pourquoi, probablement, le collet de toile empesé vaincra les appréhensions dont nous avons parlé ci-dessus.

Les tissus employés pour la fabrication des blouses lavables, sont: La toile à mouchoirs, la batiste, l'organdi, le linon d'un fini souple, le linon de Perse et le linon de Suisse. Tous ces tissus conviennent bien au nouveau style de blouses.

Blouses de couleur

Un des plus grands importateurs de broderies et de dentelles, qui vient de retourner d'un voyage à Paris, affirme que les fabricants français s'apprêtent à lancer une blouse de couleur, laquelle serait faite en zéphir ou en "gingham" finement rayé; une raie d'une couleur délicate alternant avec une raie blanche. Ces blouses portées avec un collet blanc devraient être d'un style attrayant. On sait que quelques-uns des principaux détailleurs des villes, offriront des marchandises similaires, de coton, lors de la prochaine ouverture des marchandises de printemps. Quant aux couleurs employées ce ne sont pas seulement le rose et le bleu, car elles suivent la tendance générale de la mode en ce qui concerne le brun et le vert, couleurs que l'on emploie en deux ou trois nuances. Les bruns comprennent les nuances de marron-clair, de tan et de cuir. Les verts ont la couleur délicate du lézard, et deux teintes du même vert mais un peu plus foncé.

La Dominion Cotton Co., la Merchants Cotton Co., la Montmorency Cotton Co. et la Colonial Bleaching & Printing Co., viennent d'être amalgamées sous la raison sociale de "The Dominion Textile Co."

* * * *

Une question qui intéresse vivement le monde commercial, c'est de savoir quelle sera la maison qui sera chargée de la vente des produits de la Dominion Textile Co.

Il est également question de la vente directe de ses produits par la Compagnie, quoiqu'il soit dit que des tentatives faites dans un sens analogue par d'autres compagnies cotonnières n'aient pas eu grand succès.

* * * *

MM. Stevenson & Blackader, agents de vente de la Montreal Cotton Co., ont ouvert une succursale à Winnipeg dans le courant du mois de décembre, sous la direction de M. T. G. Dodd.

* * * *

C'est avec regret que nous apprenons la mort de M. James Wilson, chef de la maison Jas. Wilson & Co., décédé à Montréal, le 10 janvier 1905.

C'est là que les Gants, Mitaines et Mocassins de Clarke sont fabriqués,

UNE GARANTIE DE QUALITÉ

NOUS FABRIQUONS DES GANTS ET MITAINES FACON INDIENNE ET TANNES A L'HUILE EN PEAUX DE: DAIM, CHEVAL, VEAU, PECCARI, COCHON ET MOUTON, PEAUX TANNEES AU CHROME, EN MOCHA, EN SUEDE, ET DES GANTS DE CHEVREAU.

Les Marchandises de Clarke portent les Marques de Clarke, et le Nom est une Garantie de Qualité.

Nous garantissons que chaque paire de nos Gants, Mitaines et Mocassins est telle qu'étampée. Nos Gants et Mitaines en peau de cheval tannée au Chrôme, sont faits de vraie Peau de Cheval, absolument à l'épreuve de la chaleur, de la vapeur et de la transpiration, et sont séchés par un procédé qui les empêche de se racornir. Couleurs drab et jaune.

A. R. CLARKE & Co., Ltd.

Office et Usine: 613, 617 Eastern Ave. TORONTO, ONTARIO.

Le défunt était une des personnalités les plus connues du monde commercial de Montréal. Il s'était surtout identifié à l'industrie cotonnière du Canada; il était vice-président de la Dominion Cotton Co. et directeur de la Montreal Cotton Co.

* * * *

L'année 1904, dit "La Réforme Economique, marquera dans les annales de l'article "Coton." Jamais les perburbations, les fluctuations, n'avaient été aussi considérables depuis la guerre de Sécession. La récolte 1903-1904 a été déficitaire et, en temps normal, elle n'aurait pas suffi à la consommation. Les opérations gigantesques d'un Sully et de ses acolytes avaient créé en décembre 1903 et en janvier 1904 une situation tellement anormale, avec ses prix de 18 cents environ à New-York, que l'industrie cotonnière s'est vue dans l'obligation de restreindre sa production sur une échelle sans précédent. La réduction du travail avait commencé en décembre 1903, et elle a continué jusqu'en automne. Ce mouvement a été si général et si efficace que, malgré une production américaine de un million de balles environ inférieure à la consommation présumée, le visible au 1er septembre 1904 était supérieur à celui de l'année précédente à pareille date. L'accapareur Sully a trouvé sa défaite dans l'énormité même de ses exagérations, mais non point sans porter grand préjudice au commerce et à l'industrie, et surtout aux ouvriers et à leurs familles. Malgré les pertes subies par la filature du fait des chômages, ces derniers ont eu l'avantage de permettre l'écoulement des anciens stocks de fils et de tissés dans beaucoup de pays, car la demande a été très bonne, surtout pour l'Extrême-Orient, et cette demande restant bonne, la position de la filature est d'autant meilleure qu'elle trouve cette année, dans la forte récolte américaine et la baisse énorme des prix, un encouragement à augmenter sa production. La baisse de la matière première a été plutôt lente, mais soutenue depuis le mois de février jusqu'à la fin de l'été. L'insécurité au sujet du résultat final de la nouvelle récolte et la crainte d'un renouvellement des manipulations ont empêché un fort recul des prix jusqu'en novembre, mais, depuis un mois, on escompte une récolte d'au moins 12 millions de balles, et les cours ont subi une notable dépréciation. Les planteurs et les banques américaines font leur possible pour retenir une bonne partie de la récolte, et il est très difficile de prédire à présent si la consommation sera forcée de leur payer des prix plus élevés ou bien si, en raison de l'abondance des stocks entre les mains des planteurs, ceux-ci se résoudront à faire d'autres concessions.

La maison R. G. Paquette & Co. fait une grande spécialité du commerce des sateens; elle a constamment en stock des lignes de ces marchandises ayant un fini permanent et un lustre sans égal. Ces marchandises proviennent des meilleures fabriques de la Grande Bretagne.

La ligne se vendant à 15 1-2 cts et pouvant se détailler à 25 cts mérite une mention spéciale, car elle a donné lieu à des transactions très importantes.

MM. A. Racine & Cie viennent d'engager M. Carpentier en qualité de voyageur pour la ville de Montréal. Ce monsieur s'occupera surtout de placer les cotonnades et indiennes qui sont une des grandes spécialités de la maison.

D'après MM. Daly & Morin, la prise des commandes pour le commerce du printemps a débuté d'une façon très satisfaisante, les commandes portant sur les poles et garnitures, ainsi que sur les toiles à châssis.

* * * *

Une charte d'incorporation a été tout dernièrement accordée à MM. Smith, Carter & Smith Ltd., une compagnie qui s'occupera de la manufacture des toiles pour stores.

La compagnie a fait l'acquisition d'une grande fabrique à Maisonneuve et compte commencer à fabriquer dans le courant du présent mois de janvier.

MM. Belding, Paul & Co. nous informent qu'ils ont reçu un nombre très considérable de commandes pour le commerce du printemps.

Les ordres placés portent en grande partie sur les rubans en taffetas ainsi que sur les "Baby Ribbons."

Quant aux nuances, on accorde la préférence aux couleurs orange brûlé, aux bruns et aux rouges "Terra Cotta"; on constate une diminution notable dans les commandes pour les rubans noirs.

MM. Debenham, Caldecott & Co. disposent encore d'un magnifique assortiment de rubans comprenant toutes les lignes actuellement en vogue. Ces messieurs sont en mesure de garantir de promptes livraisons.

MM. Belding, Paul & Co., livrent au commerce canadien, depuis 25 ans, des fils de soie et des rubans dont la réputation est solidement établie. Cette manufacture importante emploie au-delà de 600 ouvriers et ses produits rivalisent, comme prix et qualité, avec les meilleures marchandises importées.

MM. Greenshields Limited rapportent de bonnes commandes pour la saison du printemps. La demande porte sur toutes les lignes courantes.

Les prix des marchandises sèches continuent à être très fermes. Il y a une amélioration dans les paiements.

* * * *

D'après MM. Koening et Stuffman, les affaires du printemps ont la meilleure apparence, de bonnes commandes pour les dentelles, les broderies et les garnitures de fantaisie étant prises par les voyageurs de la firme.

D'après les dernières nouvelles reçues de Plauen, les dentelles et broderies fabriquées dans cette ville auraient avancé de prix dans des proportions de 15 à 20 p. c.

* * * *

M. E. C. B. Featherstonhaugh, de MM. Greenshields Ltd. vient de partir pour Winnipeg afin d'assister à l'assemblée annuelle du bureau de direction de la succursale que la firme possède dans cette ville.

* * * *

M. R. A. Brock, de la maison W. R. Brock Co. Ltd., de Montréal, nous avise que les affaires pendant le mois de décembre ont été plus considérables qu'en décembre 1903. M Brock attribue cette augmentation à la grande importance prise par le département des tapis que la maison a nouvellement inauguré.

La demande pour les autres marchandises du printemps est active en partie sur les étoffes à robes, la bonneterie, les garnitures de fantaisie, etc., etc.

LOUIS A. CODERE

MANUFACTURIER,
IMPORTATEUR ET EXPORTATEUR DE

Chapeaux et Fourrures

Pardessus, Manteaux, Capes et Manchons

Les plus riches et les plus élégantes fourrures
sont exposées dans nos salons. :-: :-: :-:

Edifice Metropole—Rue King

Téléphones
BELL & SKINNER

SHERBROOKE, P.Q.

Les plus hauts prix sont payés pour toutes sortes de fourrures brutes.

Les prix sont très fermes. La baisse qui a eu lieu sur le coton brut n'a jusqu'à présent eu aucun effet sur les prix des cotonnades. La plupart des lainages ont augmenté de prix et certains manufacturiers de sous-vêtements ont augmenté leurs prix dans des proportions variant de 8 à 20 p. c.

* * * *

D'après M. M. L. Hirshson & Co. les affaires ont été assez actives pendant le mois de décembre. Il y a eu une certaine demande dans toutes les lignes pour le commerce du printemps.

Les prix en Angleterre continuent à être très fermes pour les lainages de tout genres.

* * * *

M. R. G. Paquette rapporte des affaires actives. La demande pour les mouchoirs et les sateens pour le commerce du printemps est excellente.

On note une grande fermeté dans les prix.

* * * *

M. Harry Wener, président de la Montreal Waterproof Clothing Co., rapporte que les affaires pour le printemps sont tout aussi actives que l'année dernière.

Les vêtements imperméables pour messieurs n'ont pas subi un grand changement dans leur coupe; on remarque cependant que les poches taillées verticalement sont abandonnées.

Quant aux imperméables pour dames, les manches forme Gigot ou "Leg of Mutton" n'ont pas eu le succès qu'on leur promettait; la manche large du haut en bas semble avoir la préférence.

Quant aux nuances, on recherche toujours les couleurs grise, olive et brune.

* * * *

M. J. L. A. Racine nous déclare que les affaires ont été actives pendant le mois de décembre; la demande a porté sur toutes les marchandises courantes en usage pour le commerce du printemps.

Les affaires pour l'ensemble de l'année 1904 ont été plus fortes que pendant l'exercice précédent; les pertes dues aux faillites ont été moins fortes, les marchands de la campagne étant généralement en meilleure position que durant les années précédentes.

Les apparences pour le commerce du printemps peuvent être considérées comme bonnes. Les prix sont fermes sur toute la ligne surtout sur les lainages qui sont à la hausse; quant aux cotonnades, jusqu'à présent il n'y a eu aucun changement.

Changement de direction

La New York Silk Waist Manufacturing Company, la seule fabrique au Canada s'occupant exclusivement de la manufacture des blouses et corsages pour dames, vient de changer de propriétaire par suite du mauvais état de santé de M. L. A. Jacobs qui se voit forcé pour cette raison de résider dans un climat plus tempéré.

M. J. S. Léo, le nouveau propriétaire, est un des hommes d'affaires les plus connus de Montréal où il a été intéressé depuis plus de vingt ans dans plusieurs industries importantes; il a notamment dirigé avec un grand succès la Montreal Optical Co. M. Léo est natif de Londres, Angleterre; c'est un homme entreprenant à larges idées et nous sommes persuadés que, sous son habile direction, les affaires déjà si prospères de la New York Silk Waist Manufacturing Company, ne péricliteront point.

MM. Alphonse Racine & Cie viennent de faire installer dans leurs magasin et bureaux un système perfectionné du Téléphone Bell qui relie tous les départements de la maison entre eux; au moyen de ce système l'expédition des affaires sera grandement facilitée.

La Montreal Waterproof Clothing Co. fait actuellement distribuer de magnifiques catalogues contenant les gravures des dernières modes de vêtements imperméables pour le commerce du printemps.

C'est un magnifique livre de références qui sera envoyé sur demande aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés."

Les divers représentants de la maison A. Racine & Cie dans la Province de Québec ont quitté Montréal dans la première semaine de janvier, se rendant sur leurs territoires respectifs avec un assortiment complet de marchandises du printemps.

L'on nous informe que M. Sommer qui faisait autrefois partie de la maison Waldmann & Sommer, manufacturiers de jupes, manteaux et costumes pour dames, va prochainement s'établir à son propre compte.

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited.

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs de

TOUS LES GENRES DE LAINES A TRIT

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE.

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nouvelles qualités: Laines Cocoon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

NOUVELLE MANUFACTURE

DE

TOILES SUR RESSORTS (BLINDS)

POUR CHASSIS

Elle possède:

L'Outillage le plus Moderne; la Main d'œuvre la plus habile; emploie la meilleure matière première. Les TOILES sur RESSORTS sont de premier choix et durables.

Tous les marchands qui vendent des

Toiles sur Ressorts pour Chassis

serviront LEURS INTERETS en demandant le prix de ces Toiles sur Ressorts et le livre qui en montre les couleurs.

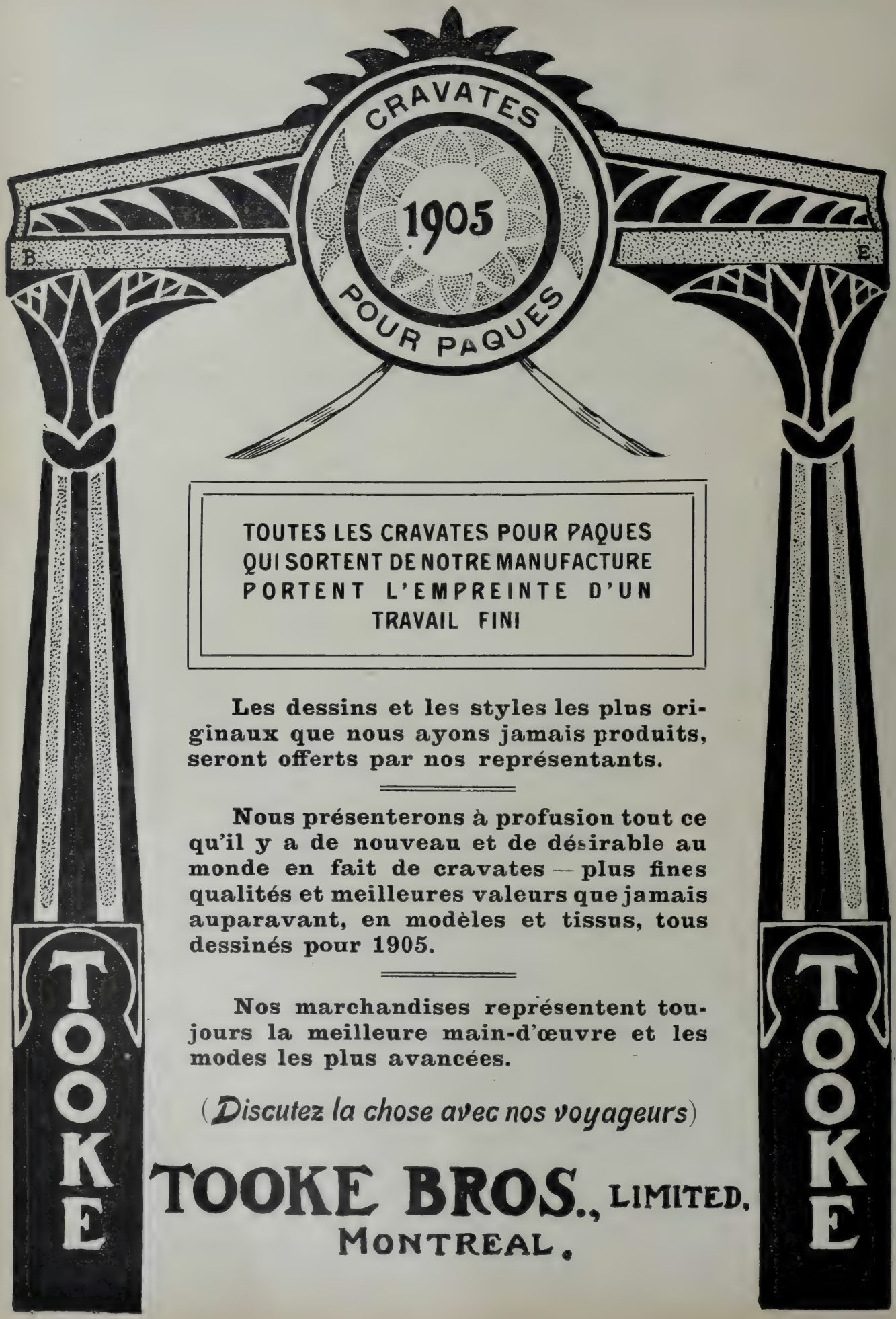
S'adresser à

DALY & MORIN

BUREAU ET MAGASIN:

32 Rue St-Sulpice, MONTREAL.

Manufacture a Lachine, Quebec.


CRAVATES
1905
POUR PAQUES
TOUTES LES CRAVATES POUR PAQUES QUI SORTENT DE NOTRE MANUFACTURE PORTENT L'EMPREINTE D'UN TRAVAIL FINI
Les dessins et les styles les plus originaux que nous ayons jamais produits, seront offerts par nos représentants.
Nous présenterons à profusion tout ce qu'il y a de nouveau et de désirable au monde en fait de cravates — plus fines qualités et meilleures valeurs que jamais auparavant, en modèles et tissus, tous dessinés pour 1905.
Nos marchandises représentent toujours la meilleure main-d'œuvre et les modes les plus avancées.
(Discutez la chose avec nos voyageurs)
TOOKE BROS., LIMITED.
MONTREAL.
TOOKE
TOOKE

CHEMISES POUR LE PRINTEMPS

CHEMISES BLANCHES

CHEMISES DE COULEUR

Quelques marchands préfèrent que les couleurs foncées dominent dans leur stock de chemises. D'autres aiment que la masse de leur stock soit représentée en couleurs claires.

Nous sommes prêts à répondre aux préférences de tous les acheteurs, en offrant de grands assortiments dans tous les genres de chemises, en couleurs claires et en couleurs foncées.

Vous manquerez vos meilleures chances d'affaires pour le Printemps, si nos chemises ne sont pas comprises dans vos achats.

NOS CHEMISES

ont une grande réputation dans tout le Canada, pour la Qualité, le Style et l'Ajustage, simplement parce qu'elles la méritent.

TOOKE BROS., LIMITED

MONTREAL.

CHEMISES HABILLÉES

CHEMISES NÉGLIGÉES

LA MODE A NEW-YORK

A l'heure actuelle, dit un confrère de New York, les couleurs jouent un rôle aussi important dans les modes que la coupe des vêtements, les couleurs brillantes ou de nuances moyennes étant les plus à la mode. Le velours jouit d'un grand succès, et les robes de drap possèdent les mêmes couleurs que les costumes de velours. Dans toutes les occasions, on porte des boas de fourrure et de plume. Quant aux corsages ajustés et drapés, ils jouissent de plus en plus de la faveur des dames. Maintenant que la saison théâtrale est commencée, que celle des bals est à proximité, et qu'il y a eu, ce mois-ci, deux grands mariages, dit le "Dry Goos Economist," il devient de plus en plus évident que certaines étoffes entrevues, naguère, comme devant être en faveur auprès du public, le sont effectivement maintenant.

Les deux mariages auxquels il est fait allusion sont: celui de Mademoiselle Jay qui a épousé M. Arthur Iselin, et celui de Mademoiselle Edith Clapp, mariée au Comte de Rougemont. A ces mariages, ont assisté, les Dames des familles Astor et Vanderbilt qui jouissent également d'une grande prééminence sociale. Ces Dames ont beaucoup d'argent à dépenser pour leurs toilettes, aussi, étant donné leur bon goût tout particulier, elles sont considérées comme dictant la loi aux modes, non seulement d'Amérique, mais même du monde entier.

Les robes de velours sont en faveur: Aux deux mariages dont il s'agit, on a été à même de voir des robes dignes des cérémonies les plus fashionables. Les robes de velours se sont signalées, même plus que celles de drap, et tandis qu'on en pouvait voir de velours noir, c'étaient celles de velours de couleur qui étaient en faveur auprès des Dames du meilleur monde.

Maintenant, la couleur joue, dans les modes, un rôle tout aussi important que celui de la forme des vêtements. Ce ne sont pas les couleurs atténuées, fanées, ou sombres, qui sont les plus employées; mais au contraire, celles de nuances moyennes ou brillantes qui sont très à la mode. Les robes d'une seule couleur continuent à être en grande vogue auprès des gens qui font les modes; mais on peut leur donner de la variété en employant plusieurs nuances de la même couleur; comme aussi, en combinant deux tissus de la même couleur.

Les couleur en vogue

Dans les réunions de jour, on porte des tissus de nuances: vert myrthe ou vert lézard, bronze, framboise, et rouges ordinaires; tout comme les étoffes couleur de prune, de nuances bourgogne et d'un brun doré. Cette variété de couleurs fait ressembler un foule de Dames à un grand parterre de fleurs.

Quant aux robes de drap, elles sont portées en grande partie, dans les mêmes couleurs que les costumes de velours, avec, bien entendu, l'addition de blanc. Car, on voit encore beaucoup de costumes de drap blanc, mais ce n'est que rarement que l'on voit une toilette entièrement blanche. Le relief voulu, étant obtenu par un chapeau de couleur, par un

THE Yasmar
SELF-ADJUSTING COLLAPSIBLE BOX
PATENTS APPLIED FOR
UN BON ARTICLE DANS LES BOITES

FAITES-VOUS USAGE DE BOITES?

Vous voulez les MEILLEURES — N'EST-CE PAS? Une boîte qui pliée, est aussi plate qu'une "crêpe." Qui prend peu de place. Qui s'ajuste en une seconde. Elle est plus rigide que toutes autres boîtes se pliant. Meilleure apparence. Elle supportera toutes sortes de choses, et elle ne vous coûte pas plus que les boîtes d'autres sortes.

Celle est la boîte "YASMAR" qui s'ajuste et s'aplatit automatiquement; elle a une douzaine d'autres bonnes particularités à son crédit, dont chacune est par elle même un argument vigoureux et convaincant, indiquant pourquoi vous devriez employer les "YASMAR."

Si cela vous intéresse et que vous désiriez plus d'informations, une demande sur vos imprimés de commerce recevra de notre part une prompte réponse.

ECRIVEZ AUJOURD'HUI, OU MIEUX ENCORE, TOUT DE SUITE

THE CANADIAN FOLDING BOX COMPANY

Manufacturiers de Boites de toutes sortes. BRANTFORD, CAN.

UNE NOUVELLE CHOSE AU SUJET DES BOITES QUI S'APLATISSENT. NI PLIAGE NI RELEVAGE DE LANGUETTES. ECONOMISEZ VOTRE TEMPS ET VOTRE ARGENT. EMPLOYEE PAR QUELQUES-UNES DES PLUS GRANDES MAISONS DU CANADA.

Echantillons GRATIS sur demande.

Wiltons

Achetez vos articles d'ameublement maintenant
ET OBTENEZ DE BONNES LIVRAISONS.

Axminsters

Rideaux de Dentelle

Bruxelles

Linoleums

Tapestries

Prélarts

Carrés

Mattes

Tentures d'Art

Mattings Chinois
et Japonais.

Nous excellons dans toutes les lignes.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
WINNIPEG.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED,
VANCOUVER.

boa de martre ou de vison, ou encore, par un manchon dont la couleur est assortie à celle du chapeau.

Chapeaux et costumes de couleurs différentes

Un style qui peut être considéré comme absolument nouveau, est celui qui consiste à porter un costume d'une couleur et un chapeau d'une autre couleur. On remarque cette particularité, surtout en ce qui concerne les costumes gris, avec lesquels on porte un chapeau brun ou vice-versa. Ajoutons, que si le chapeau rose est en faveur avec une robe blanche, le chapeau de feutre brun ou de velours est aussi fréquemment porté avec cette robe; quelquefois, on porte aussi le chapeau brun avec un costume vert; tandis que le chapeau gris est fréquemment porté avec la toilette couleur de prune.

Pour aller au théâtre, les robes de velours sont en faveur; cependant, on constate qu'aux spectacles, les costumes de satin souple et de chiffon, sont, en quelque sorte, plus en vogue. La toilette noire semble gagner à nouveau quelque chose de sa prépondérance dans les modes, quand il s'agit de la porter dans les soirées. Toutefois, ce genre de toilette ne peut nullement être comparé à celles que, très simples et peu voyantes, on portait jadis. Car la nouvelle toilette noire est ornée de grandes masses de broderie d'or. Quant aux réceptions de l'après-midi, où figurent des débutantes, et où les invités portent des robes de toilette de velours, ou de drap, similaire à celui employé pour les costumes de mariage; généralement, les toilettes adoptées par les personnes qui reçoivent sont: pour la mère, une robe de velours chiffon; pour la débutante, une robe de chiffon de couleur pâle ou blanc sur satin; les sœurs ainées, elles, portent des costumes de satin souple et de couleurs brillantes.

Boas de Fourrure et de Plume

Dans toutes les occasions, on porte comme ornement des boas de fourrure et de plume, lesquels, ont remplacé les châles de dentelle dont les dames se servaient naguère, pour couvrir leurs épaules dans les loges des théâtres. La martre, l'hermine et le renard blanc sont les fourrures les plus recherchées à cet égard. Les Dames Américaines apprennent graduellement la valeur de telles additions faites à la toilette, et elles se rendent compte que ces additions ajoutent beaucoup de grâce au pittoresque des poses.

Le "Coronet" est l'ornement de la chevelure par excellence. Bien entendu, dans les soirées, il est en diamants pour les dames qui servent de chaperons. Pour les jeunes mariées, il est en fleurs d'oranger, et permet de faire usage de la façon la plus délicate de la fleur symbolique des mariées. Les Dames qui ne possèdent pas un "Coronet" de diamants, en portent un en feuilles de laurier, relevées par de petits diamants.

La soie et le drap sont les tissus les plus employés pour les sorties de bal et les promenades en voiture. Ces vêtements sont généralement faits avec des manches au lieu d'être de la forme des grands manteaux. Dans ce cas-ci, le blanc continue à jouir de la faveur des dames.

Corsages ajustés et drapés

La mode des corsages ajustés et drapés devient de plus en plus populaire. On remarque cette particularité dans toutes les classes de costumes dont nous venons de parler, comme aussi dans l'emploi de tous les tissus. Ce style de corsage gagnera certainement du terrain plus on s'approchera du printemps.

Les dames qui ont adopté ce genre de corsage pendant cette saison, peuvent certainement être considérées comme les "Leaders" de la mode dans le milieu où elles vivent. Ajoutons que les jolis manteaux de velours et de drap pour la rue sont faits, de plus en plus, en s'inspirant de l'idée qui tend à vouloir faire ajuster les vêtements, et à leur consacrer beaucoup de travail. Ce sont des styles qui sont difficiles à copier, lorsqu'ils s'agit de les employer en faisant usage de marchandises de prix populaires; c'est cette raison qui leur donnera une certaine vogue, au printemps, parmi les gens riches.

LE DEUIL ET LA MODE

Dans un établissement de marchandises de modes, bien géré, pendant la morte saison, on consacre une grande partie du temps disponible, à préparer les articles de deuil.

Pour ce faire, il faut beaucoup de temps, car ce travail est très ennuyeux. A moins que l'établissement n'ait un département spécial d'articles de deuil, on trouvera plus pratique de consacrer un certain temps à la fabrication des ouvrages de deuil; car, autrement, ce travail gênerait celui des marchandises de couleur.

Durant les mois de la morte saison, on peut enseigner aux nouveaux employés, à faire des plis dans les crêpes, ainsi qu'un grand nombre d'accessoires.

La principale chose à apprendre, consiste à savoir manipuler le crêpe, lequel on peut couper de quatre façons. Même, parfois, pour faire des effets spéciaux, il arrive que l'on coupe le même crêpe de deux façons. En tout cas, on devra prendre soin que toutes les côtes suivent la même direction, à moins que l'on ne désire obtenir un effet spécial.

Lorsqu'on coupe des plis, il faut prendre soin de suivre la ligne véritable. La meilleure façon de procéder, consiste à épingler le crêpe et à tracer légèrement, avec un crayon mou, en se servant d'une règle pour se guider. Avant de coudre le crêpe, il est toujours nécessaire de le faufiler, à cause de l'élasticité de ce tissu. Les points ne devraient jamais traverser complètement le crêpe. Pour les plis simples, il faut simplement se contenter d'un "point qui prend" à l'envers, ou, dans le cas du pli français, des modistes, d'un "point aveuglé," qui fera l'affaire ainsi que pour tout autre tissu.

Pour le crêpe mât, on fait usage de fil fin à crêpe; tandis que pour les variétés plus brillantes, du fil fin de soie peut servir.

Un assortiment de voiles de crêpe doit être fait et mis de côté, avec beaucoup de soin. On devra avoir aussi des formes convenables sur lesquelles on pliera le crêpe, ce qui sera commode, quand on aura des commandes pressées; les commandes d'articles de deuil appartenant généralement à cette catégorie.

Rien ne ramasse et ne garde plus vite la poussière que le crêpe; on doit donc prendre des soins spéciaux pour son emmagasinage. Les voiles devraient être tenus à plat et avec aussi peu de plis que possible; on devrait donc les mettre soigneusement de côté dans des boîtes à l'épreuve de la poussière.

Après avoir exposé le crêpe dans une devanture ou dans une vitrine, ne serait ce que pendant un jour, il faut le brosser soigneusement avant de le mettre de côté, et voir à ce qu'il soit absolument exempt de froissements. Afin de faire disparaître ces derniers, on devra avoir recours à l'emploi de la vapeur. Et, on constatera qu'il est beaucoup plus économique de faire ce traitement par la vapeur dans l'atelier. Sur un drap épais et uni, étendu sur une table, on étend les morceaux de crêpe que l'on veut restaurer et on les épingle bien au drap, en prenant soin de les épingler selon leur "grain." Sur le crêpe on place alors un tissu mince que l'on a tordu après immersion dans de l'eau. Puis, on maintient un fer très ihaud à proximité du tissus, prenant soin, toutefois, de ne "pas presser le crêpe." On devra continuer cette opération, jusqu'à ce que le tissus de dessus ait perdu toute son humidité et soit sec. Après avoir retiré le tissus qui recouvre le crêpe, on enlève les épingles et on met ce dernier de côté à plat. Si le crêpe semble un peu rouillé avant d'être

UNE PROSPÈRE NOUVELLE ANNÉE A TOUS.

A nos Amis et a nos Agents

SALUT!

A ces marchands de Nouveautés qui, faute d'occasion, faute de connaître la valeur de nos marchandises ne sont ni les uns, ni les autres.

SALUT!

Le Patron "New Idea" à 10c.

installé dans notre magasin aidera matériellement à faire de la Nouvelle Année une des plus prospères. C'est ce qu'il a fait, dans le passé, pour des milliers d'autres commerçants.

PRIX POPULAIRES D'UNE VALEUR ÉPROUVÉE, FERMEMENT ÉTABLIS.

Que pouvez-vous désirer de plus? Permettez-nous de vous en dire davantage à ce sujet.

THE NEW IDEA PATTERN CO.

Office Principal: 636-638 Broadway, NEW YORK CITY.

Office de l'Ouest: 232-234 Fifth Ave., CHICAGO, ILL.

202 Board of Education Building, Broadway and Locust Sts., ST. LOUIS, MO.

Office Canadien: 36 Toronto St., TORONTO.

soumis à la vapeur, il faut ajouter quelques gouttes d'ammoniaque à l'eau, dans laquelle on va plonger le tissus supérieur servant au procédé. De très grands soins devront être pris, lorsqu'on traitera des morceaux de biais. Ceux-ci devront être épinglés de telle façon, que les raies soient élargies, parce qu'en séchant elles rétrécissent un peu.

Les tissus pour deuil, fournissent à eux seuls une étude particulière; quant à leur fabrication et aux dessins qu'ils nécessitent, ils exigent beaucoup de travail ainsi que beaucoup de temps et d'habileté.

Souvent on peut se faire une idée excellente de ces travaux, en se guidant sur les modèles de couleur, et en substituant une riche soie, à du velours, etc. Il est passé depuis longtemps, le temps où les marchandises de modes de deuil n'étaient pas aussi "smart" et belles que les autres. On est maintenant très tolérant sur ce chapitre; mais le crêpe est toujours porté par les dames du meilleur ton; et il est fait d'après les plus compliqués et les plus attrayants dessins.

Les formes des chapeaux de deuil devraient être aussi légères que possible, le tulle à chapeaux devant être préféré, bien que l'on puisse employer du bougran, si le chapeau ne doit pas être pesamment garni. Ayez soin d'ajuster comme il faut, et parfaitement, le dispositif du dessous, sinon la partie extérieure ne reposera pas uniformément.

Quand on travaille le crêpe, il faut se souvenir qu'il n'y a pas de tissu qui s'étende davantage.

Il est très possible quand on fait des plis, soit de biais ou droits, de les presser de telle façon qu'ils retiennent leur forme; mais la plus sûre façon, est de faufiler les plis sur leur longueur, avec le fil à crêpe le plus fin et, en prenant le pli "intérieur."

Pour ourler les voiles, d'abord étendez-les à plat sur une table, et mesurez soigneusement. Puis repliez les ourlets de côté et épinglez; mesurez de nouveau, pliez à même les bords et faufilez. Le pliage vient ensuite; épinglez, mesurez de nouveau et faufilez en dedans les ourlets des bouts.

Cousez en glissant, avec soin, le dedans de l'ourlet plissé, afin que les points ne se voient pas. Parfois on donne plus de raideur aux coins, en employant un morceau de carton, à trois coins, recouvert de crêpe.

Pour les voiles de tulle, dont les ourlets sont d'à peu près la même dimension au bas et sur les côtés, les coins devraient être joints selon une inclinaison allant de la pointe en dedans. C'est le point de "mitre."

Le "Nun's veiling" n'est généralement ourlé qu'au bas, à moins que le voile ne soit employé en double; au quel cas on devra procéder comme pour le crêpe. Les voiles finement ourlés sont en faveur pour les deuils qui ne sont pas profonds. Le tulle est aussi beaucoup en vogue.

La peau de soie, les soies taffetas armure et les soies taffetas mates peuvent être employées avec le crêpe. Les rubans devraient correspondre à la soie. Le tulle, la mousseline de soie, le chiffon et le tissu chiffon sont de bon goût pour les effets légers.

Les aigrettes sont de bon goût, ainsi que les ailes, les oiseaux, les plumes et les jabots, tout comme le bois de Téké et le jais mat, dit le "Illustrated Milliner," auquel nous empruntons ces lignes.

En hiver les fourrures sont permises; le mouton de Perse jouissant d'une très grande faveur.

Nous apprenons qu'il y a déjà une forte demande pour les costumes du printemps connus sous le nom de "Shirt Waist Suits." La demande portant sur les genres garnis très sobrement. Les jupes de ces costumes se faisant avec 18, 22 et 24 lés (gores).

* * * *

M. J. S. Léo, propriétaire de la New York Silk Waist Mfg. Co., nous rapporte qu'il y a une excellente demande pour les blouses et corsages en soie messaline, en crêpe de Chine, en peau de soie en soie merveilleuse, dans les nuances loutre, bleu-marin, bleu ciel, gris perle.

Dans l'article meilleur marché on commande surtout les blouses en soie japonaise de couleurs noire, blanche, bleu-marin et brun; les blouses en "lustre" se vendant également bien.

Les manches de ces blouses sont généralement larges, beaucoup ayant la forme "leg of mutton," ou gigot.

* * * *

La carte de l'Union des Syndicats donne en tête des nuances adoptées pour la saison d'été 1905, les couleurs suivantes: Flammette, La Palisse, Friquet, Escalade dans les tons lavande. On recommande également les couleurs Banane, Physalis, Arachide et Arabique, qui se rapprochent beaucoup de la couleur Champagne tout en étant plus sombre. On dit également beaucoup de bien des nuances Hysope et Passiflore qui ont une grande analogie avec le bleu-clair.

* * * *

M. Wm. Alexander, de la maison S. F. McKinnon & Co. Ltd., rapporte d'excellentes apparences pour le commerce du printemps; les ordres reçus par la maison n'ont jamais été aussi considérables; ils portent principalement sur les chapeaux, les fleurs, les rubans et les soieries de fantaisie à petits carreaux et à petites rayures pour la confection des blouses. Les chiffons sont également de grande vente.

Quant aux nuances en faveur, on recommande les verts clairs, le réséda, les bruns, le castor et les noirs.

* * * *

M. J. M. Arkin, de MM. Chaleyer & Orkin, nous rapporte que les affaires pour le printemps sont actives; la demande porte sur toutes les marchandises courantes.

La collection est aussi satisfaisante qu'on pourrait l'espérer à cette époque.

* * * *

D'après ce que l'on nous dit, les chapeaux de la saison prochaine ne comporteront que très peu d'ornements et le peu que l'on voit de ces accessoires est petit et peu voyant.

* * * *

Parmi les nouvelles nuances pour le printemps, il est fortement question, depuis quelque temps, de la couleur "Chaudron" qui, ainsi que son nom l'indique, se rapproche beaucoup du cuivre.

* * * *

La vogue pour les chapeaux noirs n'a rien perdu de son intensité. Parmi les nouveaux modèles importés de Paris, nous avons remarqué plusieurs chapeaux de taille moyenne garnis de plumes et de rubans.

* * * *

Les fleurs actuellement les plus usitées à Paris pour la garniture des chapeaux du printemps, sont les hyacinthes, les myosotis, ainsi que les roses assez petites ou de dimensions moyennes. La rose dite "La France" jouit d'une grande faveur.

* * * *

MM. Debenham, Caldecott & Co. nous informent que les affaires pour le printemps continuent à être satisfaisantes.

La demande porte en grande partie sur les fleurs, les chapeaux "Ready to Wear," les chiffons, les rubans ombrés, les braids de paille.

Les commandes pour les chapeaux en chiffons ont été excellentes.

* * * *

En fait de garnitures à la mode pour les chapeaux du printemps, on ne saurait trop recommander les bandeaux et les garnitures en sequins.

* * * *

Jusqu'à présent, la plupart des nouveaux chapeaux que l'on présente pour la saison future, sont de taille moyenne avec garniture placée à l'arrière; le devant de ces chapeaux est relativement étroit.

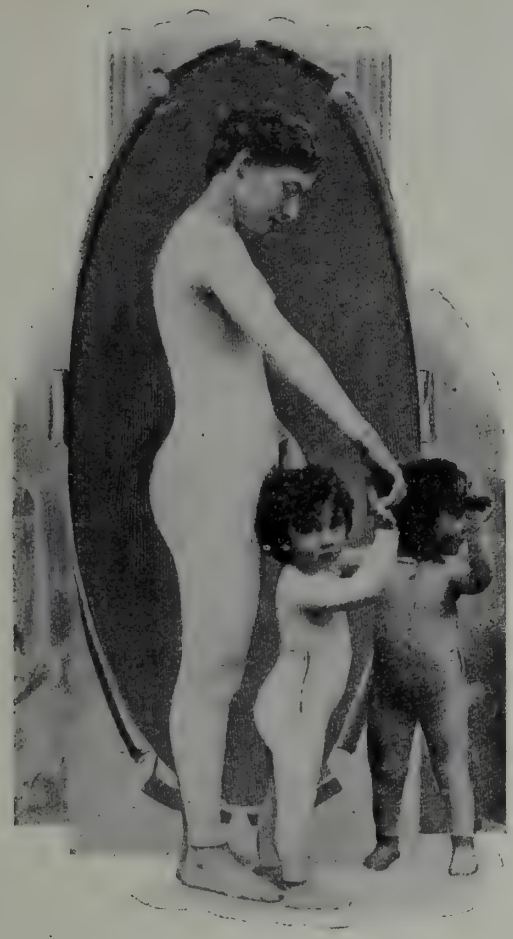
MM. Chaleyer & Orkin comptent donner une importance toute spéciale à leur prochaine ouverture des modes du printemps qu'ils tiendront dans leur nouvel établissement situé 1794 et 1796, rue Notre-Dame. Ils ont importé à cet effet non seulement les derniers modèles de chapeaux surtout des premières maisons de Paris, mais encore tout ce qu'il y a de plus nouveau et de plus exclusif en fait d'articles de mode et de garnitures de chapeaux.

MM. Debenham, Caldecott & Co. nous informent qu'à partir du 10 février, ils ouvriront leur atelier de couture où les modistes pourront copier les derniers modèles de chapeaux parisiens que la maison a importés en vue des ouvertures de modes du printemps.

MM. A. O. Morin & Cie viennent de mettre en stock "cinquante" caisses de broderies suisses, les dernières nouveautés du marché de Bâle qui comprennent des entre-deux, des "allovers" et des volants.

Rappelez-vous bien que la maison A. O. Morin & Cie est la maison par excellence pour les broderies et que non seulement ils en ont le plus vaste choix mais que, de plus, ils cotent les plus bas prix du marché.

MM. Chaleyer & Orkin nous informent qu'ils occuperont leur nouvel établissement situé 1794 et 1796, rue Notre-Dame à la fin du mois de janvier.



SOUS-VETEMENTS QUI DURERONT

Nos voyageurs sont maintenant sur la route,
ils montrent un assortiment complet de

Sous-Vêtements Tricotés Ruban, (Ribbon Knit)

Pour Dames, Enfants et Hommes.

The Watson Manufacturing Co., Limited

PARIS, ONTARIO.

Représentant pour Québec,

A. L. GILPIN, 232 Rue McGill, Montréal.

DRAPS INCOMBUSTIBLES

D'après un rapport du Consul des Etats-Unis, Frank W. Mahin, de Nottingham, Angleterre, il ressortirait que l'on vient de découvrir un nouveau procédé de rendre le drap incombustible. Voici ce que dit ce Monsieur: Dans un mémoire lu à la société des Teinturiers de Manchester, il est dit que l'acide titanique (oxide de Titane), possède des propriétés remarquables d'incombustibilité. Des expériences en ont donné la preuve. On prit, pour les faire, quelques morceaux de flanellette qui avaient été traités par l'acide titanique, et on les alluma en se servant d'une allumette.

Le feu qui s'était à peine communiqué au tissu s'éteignit promptement, et il n'y eut absolument pas de production de flamme. L'expérimentateur prétend, que: tous les tissus pourraient, de la sorte, être rendus incombustibles; et que, de plus, les opérations du teinturier, l'ébullition ou le lavage n'enlèveraient pas l'acide dont on imprégnerait le tissu; cet acide devenant partie intégrante de l'ensemble devenu incombustible.

M. George B. Fraser, de MM. Greenshields Limited., est d'opinion que les étoffes à robes les plus portées pendant le printemps prochain seront les voiles, les éoliennes, les siciliennes. Il y a eu tout récemment une excellente demande pour les cachemires.

Quant aux nuances, le brun semble venir en première ligne, et ensuite le vert et le bleu marin.

Les prix sont très fermes avec tendance à la hausse.

* * * *

D'après les renseignements qui nous parviennent de bonne source, il faudrait s'attendre à payer la saison prochaine de plus hauts prix pour les couvertures en laine.

* * * *

MM. John Fisher, Son & Co. rapportent que les commandes d'assortiment pour le printemps rentrent bien.

Les ordres portent en grande partie sur les tweeds carreautés dans les nuances grises et brunes, ainsi que sur les cheviots noirs et gris.

Il y a eu tout dernièrement une forte reprise sur les Meltons noirs et bleus servant à la confection des pardessus.

Les prix des lainages ont une forte tendance à la hausse.

* * * *

M O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., nous dit que la prise des commandes pour le printemps se maintient d'une façon satisfaisante et qu'il y a une augmentation notable dans le chiffre des commandes prises jusqu'à présent.

Les prix des lainages sont à la hausse; il n'est plus possible de placer chez les fabricants des commandes aux prix du début de la saison.

La collection s'est ralentie depuis le 15 janvier.

* * * *

M. W. E. B. Priestley, directeur-gérant de MM. Priestleys Ltd., vient d'être élu maire da la ville de Beadford, Angleterre.

Les étoffes à robes de MM. Priestleys Limited sont des plus favorablement connues au Canada depuis de nombreuses années.

M. Priestley est l'un des industriels les plus en vue de la ville de Beadford, et il a toujours pris une part active aux affaires publiques. Il est à remarquer que le père de M. Priestley a été maire de Beadford, de 1877 à 1878.

* * * *

M. C. X. Tranchemontagne nous informe que les affaires pour le printemps ont été jusqu'à présent satisfaisantes; les commandes étant à la hauteur de celles prises l'année précédente.

Les prix des lainages sont très fermes; il y a même eu des avances de prix sur plusieurs lignes.

MM. R. G. Paquette & Cie, 83, rue Saint-Jacques, Montréal, sont les agents exclusifs au Canada de MM. Levallois & Cie, de Paris. Cette maison a une réputation universelle dans le commerce des lainages et nouveautés pour robes et confections.

Nous apprenons que le populaire et actif représentant de la New York Silk Waist Manufacturing Company, M. H. S. Arnold, qui est dans cette entreprise depuis sa fondation, sera bientôt l'un des associés de la compagnie. Les nombreux amis que compte M. Arnold dans le monde commercial canadien, seront, nous en sommes certains, très contents d'apprendre cette nouvelle.

* * * *

M. A. O. Morin nous dit qu'à son avis, l'année 1904, dans son ensemble, a été assez satisfaisante, bien qu'il y ait eu un certain malaise occasionné par les grèves et aussi par suite de la grande diminution des exportations de marchandises par le port de Montréal.

En somme, les apparences pour le commerce du printemps ne sont pas défavorables, si l'on en juge par les affaires du mois de décembre qui ont été satisfaisantes dans le détail.

Les prix des lainages sont très fermes, et bien qu'il y ait eu une baisse sur le coton brut, les prix des cotonnades ne s'en ressentiront pas avant quelques mois.

MM. R. G. Paquette & Co. offrent au commerce la fameuse bretelle "Uncle Sam." Cet article qui a un succès phénoménal aux Etats-Unis est de plus en plus recherché sur le marché canadien. Les marchands-détailleurs pourront se procurer ces marchandises de grande vente aux prix suivants: $2.65, $2.75 et $3.00 la douzaine.

Nous désirons attirer d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de la New York Silk Waist Manufacturing Company. Cette compagnie, la plus importante du genre au Canada, emploie au delà de 200 ouvriers de nationalité canadienne.

Les produits de la compagnie se distinguent par leur style élégant et leur fini irréprochable, la compagnie n'emploie que des mains expérimentées qu'elle rétribue largement, ce qui leur permet de livrer au commerce des articles de qualité absolument garantie.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention de nos lecteurs sur les diverses lignes de mouchoirs en toile et en coton offertes en vente par la maison R. G. Paquette & Co.

L'assortiment le plus considérable que l'on puisse trouver au Canada ne comprend pas moins de 80 lignes différentes, ce qui fait que l'on peut y trouver des lignes convenant à tous les commerces.

Avis de Déménagement

MM. CHALEYER & ORKIN ont le plaisir d'annoncer à leurs clients et au commerce en général, qu'ils occuperont leurs nouveaux magasins le ou vers le 1er FÉVRIER, et ils seront prêts à offrir une ligne complète d'Articles de Modes.

CHALEYER & ORKIN

1794 & 1796 rue Notre-Dame,

MONTREAL

Succursale de Québec:
56½, Rue ST-JOSEPH.

HAMILTON COTTON CO.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.
Tapis de Table de fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4 6.4 8.4 10.4 12.4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32", 34", 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL."

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.
Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

Agent pour la vente: **W. B. STEWART,**

11 FRONT ST. EAST, - - - - - - TORONTO, Ont.

"The North-Western Fur Mfg. Co.," 393, rue St-Paul, Montréal, annonce que, prochainement, ses voyageurs se mettront en route avec un assortiment complet de vêtements de fourrures confectionnés. La bonne qualité, le fini, et le choix de ses marchandises sont remarquables. En outre: "The North Western Fur Mfg. Co." fait à ses clients des offres avantageuses. Les marchands feront donc bien d'attendre la visite des voyageurs de cette maison, avant de donner leurs ordres:

Les marchands qui désirent tenir un stock de chapeaux de bonnes marques, offerts à des conditions avantageuses, feront bien de se souvenir que la Cie Waldron-Drouin, de Montréal, tient à leur disposition ce qu'il y a de mieux, en fait de chapeaux, casquettes et chapeaux de paille, etc. Lisez l'annonce de cette maison dans ce numéro.

Une compagnie organisée récemment sous le nom de "Leak Fur Mfg. Co. of Canada Ltd.," vient d'introduire au Canada quelque chose de nouveau dans la ligne des fourrures. Cette compagnie manufacturera: les capots et les robes de fourrures les plus serviables, de longue durée, et de prix moyen, qui soient sur le marché, à des prix qui feront impression sur les marchands les plus progressistes du pays. Ces capots et ces robes sont faits de peaux tannées et teintes d'une manière qui a été essayée avec succès durant les quatre ou cinq dernières années; aussi ils ont prouvé qu'ils étaient les vêtements de cette nature, les mieux faits qui soient sur le marché.

Cette compagnie fait ces capots pour les charretiers, fermiers, "motormen," et pour tous ceux qui ont besoin d'un capot chaud, de prix moyen, lequel après un usage constant sera reconnu être de la meilleure valeur.

Cette maison fait aussi des manteaux de dames, et couvrira tout le pays, car elle a l'intention de mettre cinq vendeurs sur la route, vers le milieu de février.

Bientôt, la circulaire de cette compagnie sera prête, et on pourra l'avoir sur demande. Chaque vêtement est absolument garanti par une étiquette cousue après, et nous sommes certains que chaque marchand qui tient cette ligne, fera un achat dès le début.

La Cie Weldon-Drouin, 138, rue McGill, déclare qu'elle est très occupée; elle a déjà commencé à expédier à ses clients les derniers styles de chapeaux anglais et américains. Cette maison fait remarquer, qu'en général, les commerçants ont atermoyé leurs achats plus tard que de coutume, afin de se protéger en se procurant ce qu'on considère être les "Formes" les plus récentes. Conséquemment, la firme a fait des préparatifs spéciaux dans les nouveaux articles, et s'attend à une grande demande, qui sera évidente dès l'ouverture des affaires.

PRENEZ DE LA DISTRACTION

La seule façon d'être heureux consiste à profiter des petites occasions qui se présentent à nous pour ensoleiller le chemin de la vie. Remettre les distractions de jour en jour, d'année en année, jusqu'à ce qu'on ait plus d'argent, ou une meilleure position, c'est se priver non-seulement du plaisir du moment, mais aussi de la possibilité de le goûter dans l'avenir.

Au sujet de la vision lointaine du bonheur, quelqu'un a dit avec justesse: "Pour gagner ma vie, j'aimerais autant faire la chasse aux papillons ou mettre des rayons de lune en bouteille, afin de m'en servir par une nuit obscure."

L'atermoiement du plaisir est toujours une erreur. Beaucoup de jeunes mariés qui débutent dans la vie avec un petit capital, travaillent pendant des années comme des esclaves, mettent de côté toutes occasions de plaisir ou de repos; parfois, se privent du luxe d'une excursion; d'aller au théâtre; de faire un voyage à la campagne, ou d'acheter un livre convoité; atermoyant jusqu'à leurs lectures et jusqu'à la culture générale de leur esprit, dans l'attente de plus de loisirs et de plus d'argent.

Chaque année, ces gens se promettent à eux-mêmes que l'année suivante ils seront à même de vivre plus aisément, et peut-être même de se permettre un petit voyage; cependant, quand l'année suivante arrive, ils pensent devoir économiser encore un peu plus. Ainsi, ils atermoient leurs plaisirs d'année en année, se rendant à peine compte de l'importance du fait, que chaque atermoiement successif leur cause moins de peine que le précédent.

Enfin, le moment arrive où ces gens décident qu'ils peuvent se permettre quelques plaisirs, peut-être, alors, voyagent-ils à l'étranger, cultivant la musique ou les arts; où ils essaient d'enrichir leur esprit par la lecture ou l'étude; mais c'est trop tard, car ces personnes se sont identifiées d'une façon désespérante avec la routine qu'elles se sont créée pendant des années. La fraîcheur de la vie est disparue, l'enthousiasme s'est évanoui; les feux de l'ambition sont morts; car les longues années ont anéanti les aptitudes à profiter du plaisir. La possession des choses auxquelles on a sacrifié tous les désirs de plaisirs honnêtes et naturels fait que: tous les attraits de la vie ont maintenant quelque amertume.

De telles existences qui se répètent par milliers dans les foyers qui nous entourent, sont presque sans valeur; elles contribuent peu à la somme du bonheur de l'humanité et du progrès, dit le "Furniture World." Vivre de la sorte, ce n'est pas vivre c'est simplement exister.

Le désir du plaisir, celui d'une vie brillante et du bonheur, n'ont pas été mis en nous sans raison. Ce désir a pour but de jouer son rôle à notre égard, tout aussi sincèrement que l'ambition, le désir d'apprendre, la beauté, la vertu, ou toute autre noble qualité de l'humanité. En règle générale, l'homme qui cultive l'habitude du plaisir, qui, chaque jour, profite des occasions inoffensives, soit pour ensoleiller et étendre l'horizon de son existence, soit pour écouter de la bonne musique, pour considérer des travaux d'art, pour étudier les beautés de la nature, ou lire et s'inspirer de ses lectures, se trouve inconsciemment en tête de la course vers le succès. Cet homme laisse derrière lui, celui qui a atermoyé le plaisir et le repos auxquels il a droit, jusqu'après fortune faite.

Sous-Vêtements en Laine

Le "Duvet," dans toute espèce d'étoffe, a depuis longtemps été reconnu comme ayant un but et des qualités bien définies. Dans les sous-vêtements en Woolnap, son but est double: augmenter la chaleur du vêtement, et offrir une surface intérieure agréable au corps de la personne qui le porte.

Ce but a certainement été atteint d'admirable façon dans le "Woolnap," grâce à sa construction, qui présente une texture double, produisant d'exiguës cellules d'air, doublées de fibre, les textures étant entièrement composées de laine. On remarquera facilement que ceci constitue un sous-vêtement idéal pour retenir la chaleur du corps et garantir ce dernier contre le froid; en même temps, les cellules à air, semblables aux pores d'une éponge et dont il a été parlé, donnent plus de confort et assurent plus de protection au corps par leur absorption de l'humidité naturelle de celui-ci.

Ces marchandises conviennent particulièrement à notre climat canadien, en ce qu'elles protègent le corps contre les changements brusques de température, qui se produisent à certaines saisons de l'année; les détailleurs satisfont un grand nombre de clients, en assurant la santé et le confort de ceux qui portent ces sous-vêtements.

Les sous-vêtements "Woolnap" sont faits entièrement en laine; aucune parcelle de matière végétale ou de coton n'entre dans leur fabrication. Les garnitures y sont fixées avec un soin inusité et sont de qualité supérieure; en somme, ces sous-vêtements font preuve, dans tous leurs détails, d'une fabrication des plus soignées et d'une bonne main-d'œuvre.

"Woolnap" est fait en tissu pesant et en tissu léger, et peut être obtenu de toutes les principales maisons de gros.

Les agents de la Globe Suspender Co., sont maintenant en route et offrent quelques-unes des meilleures valeurs sur le marché canadien, en fait de bretelles et de faux-cols en caoutchouc. Ses bretelles "Gamble" et ses faux-cols incassables "Boniface" sont ce qu'il y a de mieux sur le marché.

MARCHANDS SURPRIS!

Il est évident que les détailleurs ne sont pas toujours aussi prêts qu'ils devraient l'être. Notre confrère le "Dry Goods Economist", s'en est rendu compte une fois de plus, lorsque tout dernièrement, au lendemain du "Horse Show" de New-York, il envoya un de ses représentants, dans pratiquement tous les principaux magasins de cette ville, afin de s'y procurer du "broadcloth" de la nouvelle nuance framboise; article, qu'on venait de porter considérablement au "Horse Show". Le représentant de notre confrère trouva bien du tissus "henrietta", de cette couleur, dans trois ou quatre magasins, mais ce ne fut que dans un seul qu'il put voir du "broadcloth" framboise et encore, lui fut-il impossible de trouver avec: soit de la soie, soit du velours de même couleur pouvant servir de garniture. Or, cet état de choses est remarquable à plus d'un point de vue. L'apparition toute récente de ce nouveau rouge; et le fait que cette apparition a surpris jusqu'aux grands magasins, montre fort bien que la couleur en question jouira d'une grande faveur populaire au printemps.

LES COURS DU METAL BLANC ET LES PRIX DE LA SOIE

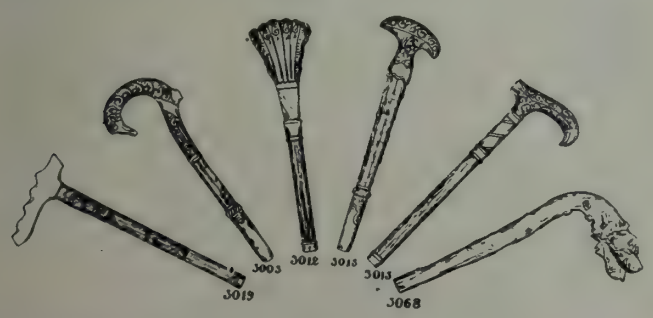
Les cours du métal blanc se répercutant sur les changes asiatiques et, par choc en retour, sur les cours des soies de l'Extrême-Orient sont observés avec une grande attention par le commerce des soies. Il y a là, en effet, une considération importante pour les maisons d'importations de soie. Le *Bulletin des Soies et Soieries* constate, à ce propos, que les cours du métal blanc sont actuellement très fermes:

"Elle est due, en effet, à une augmentation considérable depuis quelque temps de l'absoption du métal par les Indes britanniques, où une magnifique récolte a stimulé les affaires jusque dans les bazars des grandes villes de la province. La demande du métal blanc est en conséquence bien supérieure à celle des dernières années. C'est ainsi que, d'après une statistique dressée par MM. Pixley et Abbel, les courtiers bien connus en *bullion* de Londres, l'Inde a acheté à Londres, du 1er janvier à fin octobre, pour une valeur de 8,158,398 liv. st. de métal blanc, contre 5,105,230 liv. st. en 1903, pendant la même période.

D'autre part, les Etats-Unis restent d'importants acheteurs à la fois pour leur propre circulation et pour les besoins des Philippines."

Si les besoins des Philippines devaient être satisfaits à brève échéance, il pourrait se produire une hausse prochaine et marquée du prix du métal.

Il faut enfin tenir compte que la prolongation de la guerre obligera la Russie et le Japon à acheter des quantités considérables de métal pour se libérer vis-à-vis de la Chine, à laquelle ils ont payé leurs achats en papier-monnaie qu'il faudra bientôt rembourser. Dans ce cas, les prix de l'argent devraient hausser.



Quelques unes des plus récentes nouveautés, en poignées de parapluies pour dames; telles qu'offertes par la "Standard Umbrella Mfg. Co." de Montréal.

NOTRE bureau de Montréal, étant maintenant sous le contrôle de Messrs.

E. O. Barette & Co.
238 Temple Buil'g.

Nous invitons les marchands à visiter leurs salles d'échantillons avant de placer leurs commandes de PRINTEMPS, dans les CRAVATES ET BRETELLES.

Niagara Neckwear Co.
Limited,
Dominion Suspender Co.
NIAGARA FALLS.

L'Edifice Coristine

La nouvelle bâtisse Coristine dont nous présentons la vignette aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés" est, sans contredit, un des plus hauts édifices, non seulement de Montréal, mais encore de tout le Canada.

Son apparence est à s'y méprendre, celle d'un édifice public; on est frappé de l'uniformité qui existe entre cette bâtisse et celle du Board of Trade.

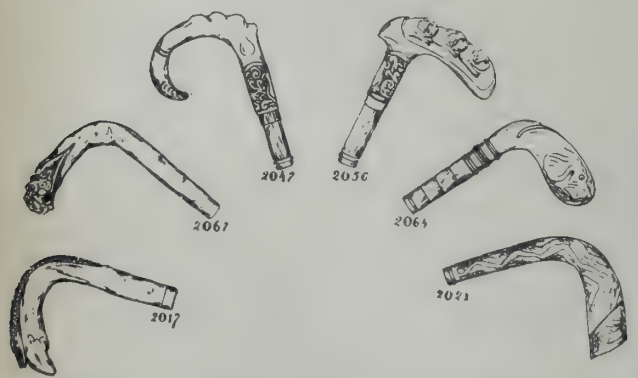
Cette construction a pour effet d'augmenter considérablement la valeur de la propriété dans les environs et fait de la rue St-Paul, la rue par excellence pour le commerce de gros.

La partie nouvellement construite de la bâtisse Coristine sera entièrement consacrée aux besoins du commerce toujours augmentant de l'importante maison James Coristine & Co. Ltd.; cette partie est située sur la rue St-Paul où elle a son entrée. L'édifice entier a une hauteur de six étages sans compter le sous-bassement.

La bâtisse est absolument à l'épreuve du feu et comporte tous les derniers perfectionnements modernes, l'architecte ayant profité des enseignements du feu de Baltimore. Elle est construite de façon à être parfaitement éclairée et la ventilation est aussi parfaite que possible. Le chauffage se fait au moyen de l'air et répond aux dernières idées de la science.

L'édifice est desservi par trois ascenseurs, deux pour les passagers et un pour les marchandises.

Les compagnies d'assurance ayant reconnu que la bâtisse est à l'épreuve du feu ont considérablement réduit leurs taux pour les occupants.



Quelques unes des plus récentes nouveautés, en poignées de parapluies pour hommes; telles qu'offertes par la "Standard Umbrella Mfg. Co." de Montréal.

La plupart des hommes d'affaires savent maintenant que l'annonce produit des résultats payants; cependant, combien nombreux encore sont ceux qui ne se doutent jamais, combien, dans leur cas, une annonce pourrait rapporter.

Forme pour Manteaux

On vient de perfectionner une nouvelle forme, [mannequin] pour voyageurs en manteaux et costumes. La forme de cet article est parfaite, et, en même temps, il a l'avantage de pouvoir être empaqueté dans une petite caisse à main. C'est quelque chose que les voyageurs en manteaux et costumes désiraient depuis un certain temps, et qui répondra à un besoin éprouvé depuis longtemps. Cette forme est faite par A. S. Richardson, 62 Hayter Street, Toronto, qui vient aussi de publier son nouveau catalogue de 1905 pour accessoires de magasin. Pour vous le procurer il vous suffira d'envoyer une carte-postale.

QUAND ANNONCER?

Le temps d'annoncer, c'est lorsque vous désirez accroître le volume de vos affaires. Il n'y a rien de neuf dans ce dicton; mais il vaut la peine d'être répété souvent.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL.

AGRANDISSEMENT

L'arrivée continuelle d'un nouveau stock consistant exclusivement en occasions de Marchandises sèches dans tous les Départements nous a obligés à nous agrandir.

Nous avons agrandi le 1er étage de notre établissement, ce qui double la quantité de marchandises que nous pouvons tenir en stock ; nous pouvons donc maintenant offrir et exposer un plus grand choix de lignes d'Occasions.

DANS TOUS LES GENRES de Marchandises Sèches et de Marchandises de Fantaisie Anglaises, Françaises, Autrichiennes, Allemandes, plusieurs lots importants sont maintenant en mains.

Jupes et Blouses en Soie et de Fantaisie, Collerettes en Soie et en Dentelle, Châ es Honeycomb, Sous-Vêtements pour Dames, etc , un Lot spécial de Blouses lavables pour Garçons, Vêtements et Jaquettes d'Enfants, Tapis de Table en Toile et en Peluche Rideaux Suisses, Mouchoirs en Toile, Echarpes en Soie, Bonneterie, Sous-Vêtements d'Hommes, Confections pour Hommes, Coupons, etc., etc.

L. HIRSHSON & CO'Y.

58 Carre Victoria,

TELEPHONE MAIN 2715. MONTREAL.

HARRIS & COMPANY, Limited,

ROCKWOOD, ONT.

Avez-vous envoyé un ordre ? Sinon, pourquoi ?

Tout commerçant en marchandises sèches qui a été habitué à associer le nom de **HARRIS** avec celui de **HOMESPUN,** sera étonné des assortiments complets et excellents offerts pour le printemps en fait d'étoffes à costumes pour dames et messieurs.

Agents pour la vente:

DIGNUM & MONYPENNY,

TORONTO ET MONTREAL.

Louis A. Coderre

Nous attirons l'attention de nos lecteurs et du public en général sur l'annonce de M. Louis Coderre, Manufacturier, Importateur et Exportateur de Chapeaux, Fourrures, Pardessus, Manteaux, Caps et Manchons de Sherbrooke, P. Q., publiée dans une autre page.

Etablie maintenant dans son nouvel et spacieux édifice "Le Métropole", rue King, presque vis-à-vis de l'hôtel "New-Sherbrooke House", dont nous publions ci-dessus une vignette, cet établissement est sans contredit un des plus grands et un des plus complets magasins de fourrures de la Province.

Modèle de la Maison Louis A. Coderre, de Sherbrooke

L'étalage général, le magasin proprement dit, occupe le premier étage. Les somptueux salons où sont étalés un nombre considérable d'articles du genre de qualité supérieure, d'un fini et d'une élégance recherchée, sont au deuxième étage ou l'on arrive par un chic élévateur, le seul qui existe à Sherbrooke.

La réputation de cette entreprenante maison et l'élégance des Pardessus, Manteaux, Etolles, Manchons, etc., qui y sont confectionnés en fourrures, sont une garantie que tous ceux et toutes celles qui confieront leurs commandes à M. Coderre, sont certains d'avoir pleine et entière satisfaction.

Les quelques vignettes qui suivent démontrent le choix qui a été fait des modes nouvelles de coupe.

Modèle de la Maison Louis A. Coderre, de Sherbrooke

Une visite à cet important établissement où l'on pourra constater la qualité des articles et leur minutieuse confection où tout y est travaillé sous la surveillance personnelle de M. Coderre qui est expert en la matière, corroborera nos avancés.

On y confectionne des pardessus d'hommes de toute description: En Racoon, Mouton de Perse, Wallaby, Wombat, Mouton de Bulgarie, Kangaroo, etc.

Le but de M. Coderre est de faire des Habits en Fourrures de Haute Qualité à des prix défiants toute compétition et de donner entière satisfaction à ceux qui l'honoreront de leur patronage.

L'ouvrage est fait par les meilleurs tailleurs qui puissent être employés. On trouve chez M. Coderre tous les patrons, toutes les modes.

Tours de cou en Zibeline de Russie, Marthe Sable, Alaska, Mouton de Perse, Vison du Nord, du Sud et de l'Ouest, de l'Ecureuil Gris, etc.

On y confectionne une spécialité de Gilets et on en garantit l'ajustement. Ceux à revers unis et voyants avec entre-doublure à points cachés sont en vogue cette saison.

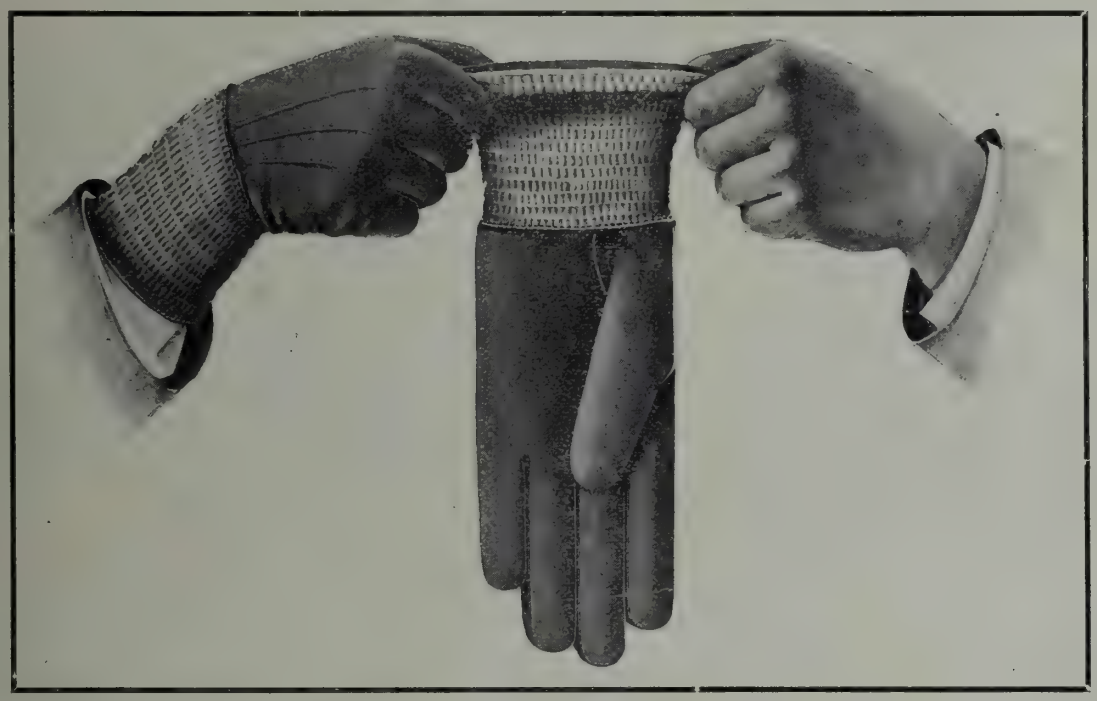
On garantit aussi l'ajustement et le fini dans les Manteaux et Collerettes de Dames doublées en fourrures, etc., comme aussi dans toutes espèces de doublures.

L'établissement possède aussi un département spécial et des plus parfait pour les commandes qui sont envoyées par la malle. Sur demande on vous envoie immédiatement les renseignements nécessaires afin que ceux qui ne peuvent pas se rendre à Sherbrooke puissent prendre eux-mêmes les mesures des habits qu'ils désirent et sur réception des mesures requises les articles désirés sont confectionnés et envoyés aux clients avec garantie d'ajustement parfait et d'un travail sans réplique.

C'EST MAINTENANT UNE CHOSE CAPITALE

Lorsque le " Hugit " a été inventé, nous avons pensé que c'était une bonne chose.

Depuis qu'il a été mis sur le marché, il est devenu une chose capitale.



Ce poignet "Hugit", attaché aux Mitaines et aux Gants, attire l'attention, parmi toutes les autres espèces de poignets.

L'idée qui a présidé à sa mise au point montre, dans sa simplicité, que c'est le poignet du bon sens. Pas de fermoirs qui se défassent, pas d'ouvertures en forme de poche, qui laissent entrer le froid, pas d'étirage qui lui enlève sa forme ; mais une texture extérieure, ajustable, élastique, avec une doublure tricotée, douce, duvetée, laineuse, élastique, s'adaptant commodément au poignet, se pliant moelleusement à tout mouvement, et empêchant le moindre froid de pénétrer jusqu'à la main par le poignet.

Différents genres de Mitaines et Gants H. B. K. se font avec le poignet " Hugit " et à tous les prix.

Hudson Bay Knitting Co.

MONTREAL, WINNIPEG, DAWSON.

Modèle de la Maison Louis A. Coderre, de Sherbrooke

Les plus hauts prix sont aussi payés pour toutes sortes de fourrures brutes.

Encouragez donc cette maison par excellence, visitez là, ou tout au moins venez examiner ce qu'elle offre en vente ou écrivez pour connaître ces prix. Nous sommes certains que vous en serez parfaitement satisfait.

Fabrication des Gants dans une Manufacture Moderne

Grâce à la courtoisie de MM. A. R. Clarke & Co., Limited, Toronto, un représentant de notre journal a pu voir, dans tous ses détails, le procédé de la fabrication des Gants, et par suite fournir la description suivante, avec illustrations photographies, d'une des plus modernes manufactures de gants du Canada.

La première opération, dans la fabrication des mitaines et gants pesants, consiste, après que la peau convenable a été choisie, à l'humecter. Lorsqu'il s'agit d'un gros cuir, l'opération se fait en plaçant le cuir dans une boîte et en le recouvrant d'une certaine quantité de sciure de bois fine et mouillée. L'ouvrier, grâce à sa longue expérience, connaît comme d'instinct le moment où le cuir est suffisamment humide. Il le retire alors de la boîte, le brosse avec soin pour en enlever toute trace de sciure de bois; puis il l'étend de manière à rendre la peau parfaitement lisse et souple, et il la travaille de manière à la distendre complètement dans un seul sens.

C'est cette opération qui fait que le gant neuf s'étend pour s'adapter à la largeur de la main, mais ne s'étend pas dans le sens de la largeur.

Lorsque le cuir a été suffisamment travaillé, on y découpe les gants ou les mitaines, au moyen de matrices en acier bien trempé. Le coupeur doit faire preuve d'un bon jugement dans le choix de son matériel, de façon que les deux gants d'une même paire soient faits d'un matériel uniforme pour la couleur, le poids et l'épaisseur. Quelquefois une même peau fournit des gants de plusieurs grades différents. Les gants forts se font au moyen d'une machine à coudre qui emploie du fil ciré.

Les peaux plus fines telles que les mochas, les suèdes et la fine peau de daim, sont mouillées sur une table, au moyen

d'un linge au lieu de sciure de bois, et sont coupées avec les grands ciseaux en pièces oblongues connues dans le commerce sous le nom de "tranks". Ces pièces sont tirées de manière à les étendre dans un seul sens. Des mains du coupeur, les "tranks" passent entre celles du "fendeur", qui, comme le nom l'indique, découpe les gants. Ceci se fait au moyen d'une matrice.

Les pouces sont découpés dans la même peau; on découpe dans d'autres pièces, qui autrement seraient perdues, les "fourches" et les "entre-deux", c'est-à-dire ces parties qui se trouvent sur le côté des doigts dans le sens de leur longueur, et la petite pièce en forme de losange, qui réunit la fourche à la paume de la main. Le coupeur assortit la partie principale du gant aux "accessoires" ainsi qu'on appelle maintenant ces parties plus petites et les pouces; chaque pièce est étampée d'un numéro correspondant à celui du corps de gant pour lequel elle est faite.

Lorsque l'habilleur a débarrassé les gants des imperfections qui ont pu se produire dans la coupe, les gants sont portés au département de la confection, ou, en d'autres termes, à la salle de couture. Dans cette salle, se trouvent plusieurs espèces de machines, entre autres des machines à soutacher, à piquer, des machines zig-zag à deux et quatre

Regardez!

Voyez-vous cette Marque de Commerce?

TOUT CE QUI LA PORTE est MANUFACTURÉ PAR NOUS et est GARANTI.

CE QUE NOUS MANUFACTURONS

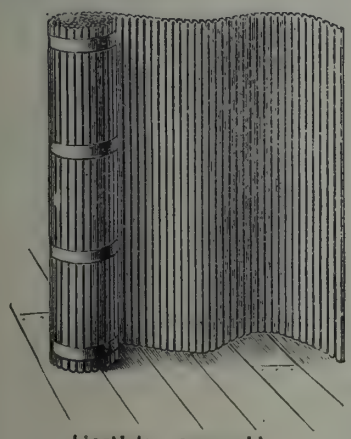
Cols de fantaisie,
Ceintures de fantaisie,
Fondations de cols,
Fondations de ceintures,
Jarretelles,
Bordures de Jupes,
Ruchés,
Galon biaisé,
Tournures,
Matinées en soie,
Costumes de soie,
Jupes de toile,
Blouses,
Jupons de soie,
Jupons de sateen,
Jupes plissées de fantaisie,
Coiffures d'enfants.

CE QUE NOUS GARANTISSONS

STYLES les plus récents.
FACON la plus finie.
QUALITE la meilleure.
PRIX le plus serré.
EXPEDITION prompte.

A. E. REA & CO., Limited

20-22 RUE WELLINGTON OUEST, - - TORONTO, CAN.



L'article convenable.

VOICI

Le Célebre Papier Froncé

POUR

Doublure de Tapis

Il n'a pas d'égal. Jamais rien n'a été inventé qui puisse lui être comparé, pour mettre sous les tapis. Il est propre, élastique, chaud, durable, et il a beaucoup d'autres avantages sur toutes les autres doublures.

BOURRES POUR ESCALIERS

Faites également du même matériel.

Demandez nos échantillons, nos prix et tous renseignements

NOUS SOMMES LES SEULS MANUFACTURIERS POUR LE CANADA

S. A. & R. E. LAZIER

BELLEVILLE, ONTARIO

Prière de mentionner ce journal, quand vous écrirez.

"Voyez—Une tape de la main chasse complétement la poussière."

aiguilles, et d'autres; toutes machines mûes par un pouvoir moteur. Dans ce département, les dessus sont d'abord piqués, ou soutachés, suivant les instructions reçues. Lorsque l'ouvrière qui a charge des dessus a fini son travail, une autre place le pouce et ferme le gant en cousant les fourches et les entre-deux. La bordure et l'ourlet ainsi que la boutonnière sont faits par une autre ouvrière. Une autre encore place les boutons ou les agraffes, puis les gants sont confiés à un ouvrier, dont la tâche consiste à donner au gant une forme en l'étirant sur une main creuse en cuivre, comme on peut le voir sur la première vignette. Ces formes de cuivre sont chauffées à la vapeur, au moyen d'un tuyau. Le degré de chaleur est régularisé par un robinet placé à la base de chaque forme.

Les gants sont ensuite placés, pour les aérer, sur des rayons, où ils passent la nuit, puis soumis à l'examen d'un inspecteur, qui examine avec le plus grand soin chaque gant séparément: tout gant ayant le plus léger défaut est rejeté. Ces défauts peuvent être: un point de piqûre irrégulier ou quelquechose de moindre importance, où le "réparateur" peut apporter remède: cet employé a une grande utilité dans toute manufacture de gants.

Après l'examen attentif de l'inspecteur, les gants sont attachés ordinairement par demi-douzaines de paires, mis en boîtes, étiquetés et envoyés à la salle d'expédition, prêts à être empaquetés.

DANS LE DETAIL

D'après M. J. O. Gareau, président de la Socité des Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la Province de Québec, les affaires qui, pendant l'automne, ont été assez lentes ont repris une bonne activité depuis le milieu du mois de décembre. Les ventes pour le commerce des fêtes ont été très satisfaisantes.

Il est à noter que les marchandises de bonne qualité se vendent remarquablement bien.

En somme, la situation est satisfaisante et, pour peu que les commerçants arrivent à se débarrasser de cette plaie qui a nom les **Timbres de Commerce,** on n'aura pas à se plaindre.

× × ×

M. A. Fleury, propriétaire des magasins du même nom, 1497, rue Notre-Dame, se déclare satisfait des affaires pendant la saison des fêtes; elles ont été, dit-il, à la hauteur de celles transigées pendant les années précédentes.

Les départements des articles de fantaisie, celui des jouets et de la mercerie pour hommes ont donné des résultats très satisfaisants.

× × ×

Au 1er Février prochain la maison John Murphy Co. Ltd., de Montréal, passera sous le contrôle de la Simpson Co. de Toronto.

Cette vente ne comprend pas la bâtisse qui est la propriété de la succession Brown, mais nous croyons savoir que MM. Simpson Co., ont l'intention d'agrandir considérablement leurs nouveaux magasins.

× × ×

M. A. T. Vallières, au cours d'une entrevue avec le représentant de "Tissus et Nouveautés", a fait les déclarations suivantes: Le mois de décembre a été plutôt bon, l'activité qui a eu lieu pendant les derniers jours de l'année ayant compensé les affaires calmes du commencement du mois.

En somme l'année qui vient de prendre fin n'a pas été mauvaise, mais elle a été moins bonne que 1903. M. Vallières, dans ses magasins, a fait tout autant d'affaires que précédemment, mais il avait espéré une augmentation.

Plusieurs conditions locales ont retardé la marche en avant, au nombre desquelles il faut mentionner les grèves ouvrières et un certain ralentissement dans l'industrie manufacturière.

La publicité, ce sont les nouvelles de ce qui se passe dans le magasin. Cessez d'annoncer, et le public a le droit de penser que le magasin ne fait rien.

W. R. Brock Co., Limited.

Vendez-vous des vêtements confectionnés pour hommes? Sinon, vous perdez des affaires. La maison Brock, vient de recevoir un joli stock de gilets blancs et de fantaisie pour hommes, à détailler de $1.25 à $2.00. Vous vous souvenez combien ces marchandises étaient populaires l'année dernière; or, tout porte à croire que durant cette saison, ces gilets seront généralement plus portés que jamais. Cette firme vend aussi des paletots en Alpaca. Les marchands en détail se trouveront bien d'avoir ces lignes en stock.

Un imperméable en Cravenette pour hommes, à détailler à $1.00 est une autre des spécialités de Brock. C'est un article que l'on demande très fréquemment, et, conséquemment, le gerant du département a fait faire un habit qui peut être détaillé à ce prix.

La compagnie vient d'acheter un assortiment de chemises regatta, à détailler de 40c. à $1.50 chacune. Bien entendu, la première question est "les patrons et les valeurs sont-ils bons?" en réponse à cette question, nous pouvons répondre très positivement "oui", même, nous pouvons dire que: pour vous procurer les meilleures chemises regatta qui se vendent, vous n'avez pas besoin d'aller plus loin que le No. 26 de la rue Ste-Hélène.

"Tip" est un parapluie qui s'ouvre automatiquement; pour détailler à $1.00; il est "épatant". Bien entendu, il y a dans le commerce d'autres parapluies s'ouvrant automatiquement, qu'on peut vendre à ce prix, mais comme le dit l'homme en charge du département: "Il n'y a qu'un "Tip" et nous l'avons." Franchement parlant,, nous n'avons rien vu que l'on puisse lui comparer.

Tout porte à croire que les bas brodés seront aussi populaires cet été que l'été dernier. On nous informe que Brock a un très joli stock de ces marchandises, à détailler à 25 et 50 cents.

Dans cette maison, "Seller" est une ligne bien connue de bas en cachemire pour dames; ligne qui est aussi digne d'une mention spécial; les marchands qui la prendront en stock, trouveront qu'elle mérite toutes les louanges, et que, ainsi que son nom l'indique, c'est, en vérité un "Seller".

Les corps Nazareth, sont aussi une des particularités du département de la bonneterie; mais ils sont si bien connus qu'ils n'ont pas besoin de commentaires. Ce sont des corps pour enfants, aussi bons qu'on peut s'en procurer; et nous comprenons que la maison Brock est seule à les avoir.

Comment est votre stock des Soieries? Etes-vous muni des nouvelles lignes souples qui, pour des costumes à chemisettes, était si considérablement en usage la saison dernière? Bien entendu, vous voulez être à la hauteur du jour; ou, comme nous le disions il y a quelque temps: "ouvrir la marche". L'assortiment des soieries de Brock, est cette année plus considérable que jamais, et il comprend tous les tissus les plus récents. Cette maison a une messaline que l'on peut détailler à 50 cents, et dont le prix **ne peut être** battu. Quelque chose de très spécial aussi, c'est son crêpe de soie de 48" pour toilette de soirée; c'est une des plus jolies soieries offertes cette saison. Les bruns et les bleus pâles, sont parmi les nuances les plus populaires. Les taffetas sont aussi populaires.

Quand on est dans le département des étoffes à robes de Brock, les lustrés unis et de fantaisie, sont des étoffes qu'il faut demander. On y offre de splendides valeurs particulièrement un lustré de couleur de 40" à détailler à 25c cents.

De très jolis delaines sont aussi en vue; et le marchand qui recherche un bon delaine à détailler à 25c. la verge, n'a pas besoin d'aller plus loin que chez Brock. Un mohair de largeur simple et double pour blouses, et à détailler à 25c. et 50c. est aussi digne de mention. Ces marchandises font partie d'un lot d'écoulement, d'une manufacture; c'est ce qui sans doute explique leur très bas prix.

Un très joli voile de laine de 40" est offert dans toutes les nuances populaires; et quand nous avons été informés qu'on pouvait le détailler à 40 cents; nous avons compris facilement le qualificatif que lui a donné le vendeur: "de mieux en mieux."

Dans le département des marchandises courantes, on offre des cotonnades blanches très spéciales, dont le fini ne peut être amélioré; de plus ces marchandises sont faites en coupons de 40 verges. Quand on considère que presque tous les cotons sont faits en pièces de 80 verges; on voit l'importance de cette innovation due à la Compagnie Brock; elle est en faveur des petits marchands qui sans doute l'apprécieront.

On offre aussi un cambric spécial importé, à détailler à 15 et 18 cents. Il est aussi fait et mis en coupons de 40 verges et est l'égal du meilleur "Lonsdale" américain. Si vous recherchez quelque chose pour faire mousser vos affaires, ne manquez pas de vous assortir dans cette ligne. Elle fera le reste.

50 CAISSES

DE

BRODERIES

Tres bien Assorties

Les plus récentes nouvelles de la Capitale de la Mode indiquent un emploi de plus en plus accentué en faveur des

Broderies en tous genres,

All Over, Volants, Insertions,

Flouncings, Entre-Deux.

Nous en avons un choix considérable à des prix qui séduiront les acheteurs les plus difficiles . . . . . .
VENEZ EXAMINER NOS MARCHANDISES,
VOUS Y TROUVEREZ VOTRE PROFIT.

A. O. MORIN & CIE,

337 rue St-Paul, Montréal.

Bien entendu, vous voulez des guingan pour tabliers de printemps, et vous les trouverez en grande variété chez Brock. La ligne spéciale bordée en 38", à détailler à 12 1-2c. est quelque chose qui mérite qu'on en parle, et aussi d'être vendu dans ce but.

Il vient d'être reçu un lot très spécial de "Sateens" de grande valeur, à détailler à 8, 12 1-2, 15 et 25c.; or, d'après des indications présentes, il appert que ce lot ne demeurera pas longtemps en stock. On nous informe, en effet, que les commandes arrivent très rapidement, et que de nombreux clients les répètent.

Les Knicker pour costumes se vendent également bien. Les couleurs populaires sont les bruns et les bleus, bien que les roses soient également fort en demande. De bonnes qualités à détailler à 10, 12, 15 et 30c. sont offertes; et l'acheteur qui ne peut trouver quelque chose dans cet établissement pour lui convenir, est un acheteur difficile à satisfaire. Ces marchandises devront être très populaires pour le printemps, et vous devriez les mettre en stock.

Un nouveau coton mercerisé, tissu habillé, appelé "Taffetas Check" est offert par un bon nombre de grandes maisons de gros. Brock en offre une ligne importée à détailler à 18 1-2, 20, 25 et 30c. Et, comme toutes les lignes de Brock, elle est d'une très bonne valeur. Pour blouses et pour robes de Dames et d'Enfants, à porter en été, il serait difficile de battre ce tissu.

Le département des toiles offre un lot spécial de "coupons des moulins". Ces coupons sont mis en paquets de 30 verges; chaque paquet comprend des coupons de 2, 2 1-2 et 3 verges, pour détailler à 50 cents la verge. Ces coupons devraient bien se vendre dans les petites villes et les villages; et les acheteurs trouveront que le tissu est de première classe sous tous les rapports. Une serviette de table damasée double, grandeur 3-4, est un article très spécial et une particularité de ce département.

Il est offert de très jolis guingan pour robes; l'acheteur a montré un goût excellent dans le choix des patrons, et les valeur sont A 1. Ils sont égaux sinon supérieurs à tout ce que nous avons vu jusqu'à présent dans le commerce de gros.

Comme vous le savez probablement, le département des Tapis occupe maintenant deux étages, 25 rue Ste-Hélène. La Compagnie est entrée dans le commerce des tapis d'une façon beaucoup plus étendue que dans les années passées; et le nouveau stock en vue dans le département peut être comparé très favorablement avec tout autre au Canada, nous disons bien au Canada.

En passant au milieu de quelques lignes qu'on nous indiquait comme méritant une mention spéciale, citons parmi elles, quelques rugs de Smyrne reversibles; il y a là des patrons excessivement splendides, et les prix ne peuvent être battus.

Dans les rugs Kidderminster également, il y a un fort stock dans toutes les grandeurs et à des prix variant de $1.00 à $3.00, alors que dans les Carrés en chanvre, juste ce qu'il faut pour les résidences d'été, il y a un fort stock.

Dans les tapis Axminster, RR 7 est un très joli patron et, à un prix de détail de $1.75, il devra s'écouler rapidement. GB 147, un tapis d'escalier en Tapestry, centre vert avec bordure rouge sombre est un des plus jolis.

Dans les tapis d'escaliers en chanvre, on peut obtenir des qualités variant de 10 à 25c., tandis que le tapis entier peut se détailler de 15 à 30c. la verge.

Une ligne très spéciale de Linoléum en 16-4, à détailler à 50 cents, est également offerte dans les nouveaux patrons, alors qu'on peut obtenir une meilleure qualité à 55 cents.

Un tapis tout laine à détailler à $1.00 la verge est une chose que vous devriez avoir; Brock en a un.

Dans les mouchoirs, le stock de la Compagnie est, comme d'habitude, bien assorti. MB 7, un mouchoir en linon ourlé à jour pour dames, avec bord de 1-4, 1-2 et 3-4 à détailler a 5 cents chaque, est quelque chose de très spécial. Et deux cents mouchoirs en linon, ourlés à jour, pour hommes, à détailler au même prix, sont également un "leader". Naturellement, le bel assortiment habituel d'Exceldas est en stock.

La Compagnie vient également de recevoir un stock de cravates "Windsor" dans les tissus les plus populaires pour détailler de 10 à 25c. la pièce; elles sont demandées en toute saison, et tout marchand qui en met en stock, trouvera qu'il peut ajouter de très jolis patrons en achetant de Brock.

Dans les capelines pour enfants, des efforts spéciaux ont été faits pour obtenir un assortiment meilleur encore que l'an dernier, et on a acheté quelques lignes très jolies parmi lesquelles se trouvent: No 12, une capeline en mousseline brodée qui peut être détaillée à 25 cents, et No 53, une meilleure qualité qui peut être détaillée à 35 cents avec un bon profit. No 54, une capeline garnie d'une façon très élaborée, pour détailler à 50c., devrait également bien se vendre, tandis que dans les tourmalines en mousseline pour enfants, 157 à détailler à 65 cents, et 152 à 50 cents rempliront un besoin pour une tourmaline en mousseline qu'on a resenti pendant longtemps dans le commerce de détail. Ces mêmes marchandises se détaillaient la saison dernière de 20 à 25 cents en plus des prix donnés; mais, par suite d'amélioration dans le mode de fabrication, elles ont été réduites comme ci-dessus.

Dans les marchandises de blanc confectionnées, pour dames et enfants, le stock de la Compagnie Brock est des meilleurs, et un grand nombre de lignes lui est exclusivement réservé. Nous comprenons qu'elle est la seule firme au Canada ayant une ligne de robes et de manteaux de baptême-marchandises importées.

Elle offre également un très joli assortiment de Kimonas en diverses longueurs; ces marchandises semblent devenir plus populaires cette année, mais si on considère le confort de ces vêtements, quand on les emploie comme jacket habillé, etc., on se demande pourquoi on ne s'en sert pas davantage.

Les blouses pour le printemps, également, sont aussi jolies qu'on les peut faire. Les styles sont les plus nouveaux qui soient dans les centres de la mode. "Invader" en blanc est également digne de mention. La Compagnie Brock publie une circulaire descriptive, et le meilleur conseil que nous puissions donner, est qu'on la demande. A en juger par les quantités de marchandises qu'expédie habituellement la firme, elle n'a éprouvé aucune difficulté à les vendre, et si on s'en rapporte à la qualité, les acheteurs trouveront également facile d'en disposer également bien.

LES DERNIERES MODES DE PARIS

Faux-cols et manchettes de toile blanche, pour compléter les costumes tailleurs. — Garnitures de dentelle pour toilettes en taffetas.

A la date du 14 novembre, de Paris, on a écrit, ce qui suit: à notre confrère le "Dry Goods Economist":

La mode de compléter les costumes tailleurs avec des manchettes et faux-cols de toile blanche, est devenue générale.

Le faux-col est, soit du type droit et haut, serrant le cou de près; ou du type dit Van Dyke, c'est-à-dire rabattu et terminé par des pointes extrêmement longues et pointues. Le premier modèle de ces faux-cols, va avec des manchettes droites qui tombent sur le poignet; le second avec des manchettes très retournées en arrière et empiétant sur la partie inférieure de la manche. Il y a aussi d'autres modèles, mais ceux que nous venons de décrire, sont les plus en vogue.

La toile employée est très fine, parfaitement unie, avec autour une simple rangée de piqûres. D'autres de ces articles portent une double rangée de piqûres, avec de grands ou de petits points au plumetis, placés à intervalle entre les piqûres.

Bords festonnés

Quelques-uns de ces faux-cols et de ces manchettes, ont le bord festonné, c'est le cas du type Van Dyke, les broderies sont alors blanches ou de couleur. Certains faux-cols droits ont de grandes boutonnières perpendiculaires, arrêtées en blanc ou en couleur, et distantes à des intervalles de plus d'un pouce. A travers ces boutonnières on fait passer des rubans de velours noir ou de couleur, assortis au costume, quant à la couleur, et que l'on attache en boucle au centre. Bien entendu, dans tous les cas, les manchettes suivent ce mouvement.

D'autres de ces faux-cols ont une rangée perpendiculaire de points de dimensions graduées, allant du bord jusqu'à la gorge; le plus grand des points, qui a la dimension d'un pain à cacheter est placée au bord.

La plupart de ces points sont de couleur, et dans tous les cas, ils sont entourés par une ligne jaune brodée et étroite, qui simuli un enchâssement. Les faux-cols sont des plus populaires.

On voit aussi des croix de Malte de couleur, et d'environ un pouce de haut, qui font le tour de certains faux-cols; dont le bord est aussi entouré de jaune. Ces dessins sont fort attrayants, surtout, quand la croix est oire.

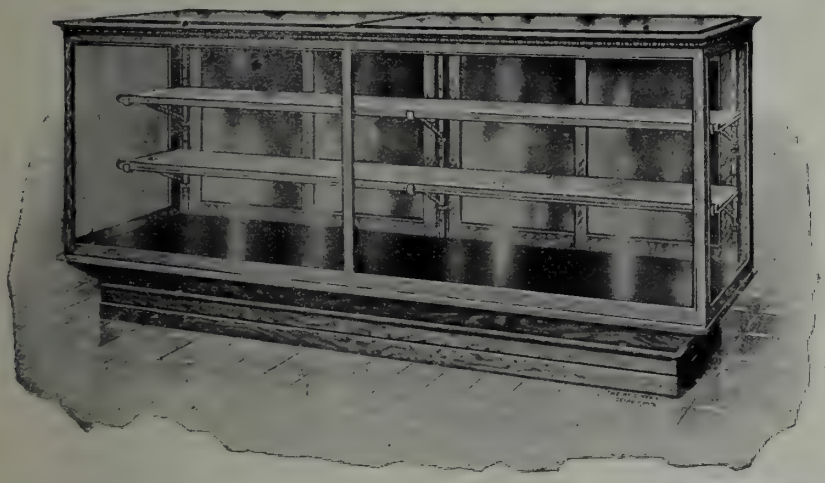
STAR WHITEWEAR MANUFACTURING CO.

BERLIN, ONT.

MANUFACTURIERS DE

BLOUSES POUR DAMES ET DE COSTUMES AVEC CHEMISETTES, En toutes sortes d'Etoffes

Bons genres et bonnes valeurs. *Nous sollicitons une part de vos affaires.*



No. 30 Vitrine d'Etalage.

En glace polie, dessus biseauté 42 pcs. de-haut, 26 pcs. de large. Toutes les longueurs, dernier fini, nuance chêne doré, poli au tampon, seulement **$5.00** du pied.

F. O. B. DETROIT.

No. 99 Vitrine d'Etalage.

40 pcs. de haut, 24 pcs de large 6 pds. de long, chêne doré, fini poli au tampon. Dessus en vitre double de la meilleure qualité, seulement **$20.00**

F. O. B. DETROIT.

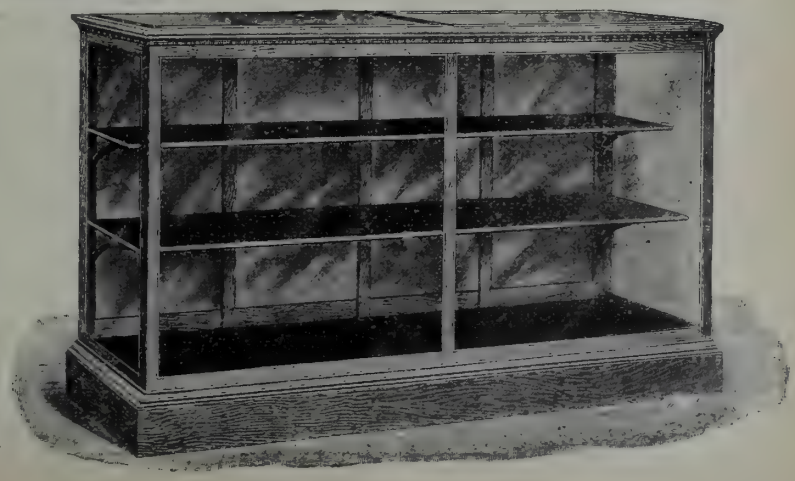
THE REID MFG. CO.

DETROIT, MICH.

Agents Canadiens :

IMPERIAL JOBBING CO.

Boite Postale 347 WINDSOR, Ont.



Grands-faux-cols tombants

Une autre description s'impose aussi, pour un faux col très tombant et que bordent trois ourlets gradués et de différentes largeurs. Seuls ces ourlets sont d'une couleur uniforme, mais aux nuances variées; ou de couleurs totalement différentes, lesquelles sont séparées par une piqûre blanche.

La même sorte de chose se produit, quand tout le faux-col est de couleur et que les ourlets sont séparés par des piqûres noires ajourées. Pour que les couleurs soient convenables, il faut qu'elles correspondent à la couleur du costume avec lequel on porte le faux-col et les manchettes.

Les mêmes en batiste

Pour les costumes plus habillés ou de maison, on fait des faux-cols et des manchettes en batiste; lesquels comportent toutes les combinaisons décrites et bien d'autres. Il arrive aussi que, fréquemment, nombre de ces articles possèdent des additions de broderies au plumetis ou anglaises.

Ce qui est aussi très fashionable, ce sont des manchettes et des faux-cols tout en batiste de couleur et très laborieusement brodés de blanc; dont le bord est festonné et se termine par une étroite frange de dentelle Valencienne.

Les mêmes brodés de noir, existent aussi, la dentelle de bordure, étant bien entendu de la même couleur.

On voit aussi fréquemment, des médaillons de soie incrustés dans le dessin de ces faux-cols et manchettes.

Garnitures de dentelle pour toilette en taffetas

Nous signalons aussi, les garnitures de dentelle, pour toilettes en taffetas. Dans ce cas le faux-col et les manchettes sont du type Van Dyke, les manchettes montant très haut sur les manches, et étant très larges, car elles ne commencent pas au poignet, mais à la base de la partie qui ajuste, montant pardessus la partie bouffante de la manche à laquelle de ci de là elles doivent être attachées par un point.

Cette mode est très belle et demande généralement de la dentelle véritable, de la garniture, des points d'Irlande ou de Venise, et quelquefois des appliques ou dentelles de Bruxelles. En ce moment, on préfère cependant des garnitures plutôt pesantes, car elles se prêtent mieux pour garnir les tissus d'hiver.

Au printemps prochain, on peut s'attendre à ce que cette mode se développe, ainsi que le commerce des dentelles fines; la mode de la lingerie et celle des garnitures en dentelle jouissant évidemment de la faveur des parisiennes. Ceci ne veut pas dire, cependant, que si la manchette de dentelle ni le jabot ne soient mis de côté. Même, il se pourrait que ce dernier accompagnât le reste.

Nouveaux tissus pour toilettes de soirée

En ce moment, on offre à Paris, de très beaux tissus du genre voile de soie; dans de nombreux cas, on constate dans leur texture un mélange de foulard lustré. Cette idée de mélanger, dans le même tissage, ce qu'on pourrait considérer comme deux tissus distincts est une des particularités remarquables des créations nouvelles de cette saison.

Parmi ces dernières, les nuances claires sont en vogue pour les toilettes de soirée; les nuances plus foncées étant plus fréquemment adoptées pour les toilettes de visites.

Dans quelques cas, le fond est fait de raies très étroites alternativement opaques et transparentes, sur lesquelles sont dispersés des pois blancs de différentes dimensions; des taches blanches et larges, telles des pastilles, se trouvent à des distances rapprochées et régulières, le fond de ces taches étant parsemé de petits points noirs.

Généralement on double ces tissus avec de la soie de couleur formant contraste; cette règle est bonne, car les grandes taches blanches sont tellement transparentes, que la couleur en dessous paraît vaguement au travers, ce qui produit un effet charmant et variable.

J. Y. SHANTZ. THE D. B. SHANTZ.

Jacob Y. Shantz & Son Co., Limited.

MANUFACTURIERS DE

Magnifiques Lignes de Boutons

EN IVOIRE, CORNE, NACRE ET PEARLETTE.

Toutes les principales Maisons de Gros tiennent nos marchandises au Canada, de même que les principales Maisons de Gros des Etat Unis qui reconnaissent nos marchandises comme étant les meilleures fabriquées sur ce continent.

MANUFACTURES:

BERLIN, ONT., BUFFALO, N.-Y.

The China & Japan Silk Co., Ltd.

TORONTO, 77 Bay St.
MONTREAL. 290 St-Jacques
et à YOKOHAMA, Japon.

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes les pesanteurs, largeurs et couleurs

Marchandises de soie manufacturées "MATS" et "MATTING" Ecrans de toutes sortes.
Paniers de fantaisie. Porte-parapluies, vaisselle et ornements ;
et tout ce qu'on manufacture au Japon et en Chine.

VENEZ NOUS VOIR

AUTOMOBILES

VENTE D'AUTOMNE

DE

Voitures Neuves et d'Occasion

VOITURES NEUVES

2 TOLEDO à vapeur	$1125	$ 650
2 BUCKMOBILE 10 chx.	1550	750
1 RAMBLER, modèle "C"		750
1 COVERT runabout	900	800

VOITURES D'OCCASION

1 WINTON runabout, 8½ chx. avec top	1600	650
OLDSMOBILE 1903, siège dos à dos		625
SURREY HAYNES-APPERSON, 12 chx. et top	2500	1050
LONG DISTANCE tonneau, 12 chx. avec extras	3500	1100
CADILLAC tonneau, 8 chx.	1100	800
FORD, tonneau détachable		875
CAMERON tonneau, 7 chx		850
De DION-BOUTON MOTORETTE, 6 chx. bonnet à l'avant		650
DARRACQ, 9 chx: voiture française		1050
ACME tonneau, 16 chx	2500	1500
CAMERON runabout, 6½ chx		600
MOBILE Wagonnette à vapeur pour 12 passagers		1200
1 POPE-TOLEDO, 24 chx. 4 cylindres tonneau	4750	3000
TONNEAU FREDONIA, 10 chx	1500	1000
RAMBLER tonneau, 16 chx. 1904, lampes, canapy, top et paniers		1500
WINTON tonneau, 1903, 20 chx. canapy, top, lampes et paniers		1850
PANHARD, 12 chx. canapy, top ; voiture française	7500	3150
QUEEN tonneau, 2 cylindres, 14 chx		825
2 BUCKBOARD à deux vitesses	525	400
OLDSMOBILE 1902, peinturé à neuf		475
VOITURE ELECTRIC WOODS, batterie de 20 cells		500

Un escompte de 5% sera alloué sur toutes les commandes qui me seront données d'ici au premier Décembre prochain, pour livraison immédiate.

Pour plus amples renseignements s'adresser à **H. LIONAIS, 25 St-Gabriel** Montréal.

TELEPHONE MAIN 2547

Fond uni très lustré

Une des autres série a un fond uni très lustré, les taches "pastilles," étant de voile transparent, dotées de petits points égaux, disséminés et sur elles et sur le fond. Dans ce cas aussi l'effet est amélioré par une doublure de couleur différente.

Sur les fonds blancs ou de couleur on a fait courir de grands ornements en foulard a fini de satin et sur lesquels on a dispersé de petits points de couleur. Bien que moins attrayants en échantillons, ces grands dessins d'ensemble vont à ravir pour des toilettes de bal ou de dîner. Quant à ces tissus, il est préférable d'employer des doublures de même couleur, dit le correspondant parisien du "Dry Goods Economist," auquel nous empruntons ces lignes.

Avec croisillons

Encore une série très attrayante, c'est celle des tissus où, sur fond blanc on voit des croisillons, l'un de soie blanche, l'autre offrant un mélange de blanc et de noir, la partie noire ayant de petits toupets par intervalles; bordée qu'elle est des deux côtés par une ligne de soie blanche très brillante, laquelle a presque l'aspect de l'argent. Les barres unies sont blanches ou de couleur. Ces tissus, sont aussi très attrayants pour toilettes de soirée, et ils conviennent spécialemet bien pour des robes de jeunes filles.

Quant aux taffetas dont le fond est généralement de nuance très claire, et dans le tissage desquels on a mélangé du blanc, — ce qui leur donne en quelque sorte un aspect changeant — quant à ces taffetas, disons-nous, ils sont parsemés de petites taches rondes de satin de même couleur. Bien que ces tissus n'encombrent point le moins du monde les magasins, on peut les compter parmi les plus jolies productions de la saison. Dans certains cas, on a fait courir un dessin chiné sur tout le fond, sans que cela nuise aux points.

Un des dessins particuliers sur surah ou foulard genre coutil, montre une double combinaison de taches à forme de diamant, et de "pastilles" de satin de différentes dimensions et de la couleur du fond. Cependant l'effet ainsi obtenu est agréable, spécialement quant aux fonds de nuances plutôt sombres.

Les taches "pastilles" sont en vogue

En ce moment les "pastilles" sont en vogue, nombreuses sont donc les façons dont on s'en sert dans les dessins de modes. On remarquera qu'elles sont en même temps invariablement accompagnées d'autres dessins, sur ou sous lesquels elles passent.

Un taffetas qui a récemment fait son apparition, possède des raies très fines de couleur brune, verte, orange et rouge. Lesquelles raies sont très harmonieusemnnt et graduellement nuancées d'un bord du tissu à l'autre. Sur le tout est dispersé un grand dessin chiné, d'un brun presque noir. On ne peut dire qu'aucune couleur prédomine dans ces tissus, pas plus qu'il n'est possible de classer l'ensemble sous le nom d'une nuance quelconque; cependant le résultat s'approche autant que possible de la perfection.

Tissus de laine pour le printemps

Il est beaucoup question des articles de printemps; parmi les tissus de laine convenables pour costumes tailleur ou de promenade, il faut citer ceux à petits carreaux réguliers de teintes neutres coupés par des croisillons de soie noire et blanche mélangée d'une légère touche de jaune.

Il paraîtrait que la faveur de cette dernière couleur est destinée à se maintenir au delà de la saison actuelle; non qu'elle soit employée sans mélange, mais en combinaison avec d'autres couleurs, celles-ci étant surtout d'une teinte neutre. Il faut admettre que le jaune est une bonne couleur pour faire contraste avec les autres, pourvu que ces couleurs ne soient pas de teintes trop brillantes.

Actuellement, toutes les teintes du jaune sont fort estimées, depuis celle de la primevère jusqu à celle de l'orange; et, d'après tout les on-dit, probablement cela se continuera dans l'avenir.

On considère aussi comme probable, le mélange de petites quantités de soie à la laine des tissus de printemps; soit sous forme de croisillons, ainsi que déjà décrit, soit sous forme de dessins brochés ou de points.

Il semblerait, cependant, que l'on doive préférer aux grands dessins, ceux de petite ou de moyenne dimension; excepté dans le cas des effets "all over," auquel cas, les dessins seraient du genre chiné, leur principale qualité étant de ne pas être trop voyants. L'idée qui préside à la création de tels modèles, veut que les tissus se fondent avec le fond, et que ce ne soit que lorsque ces tissus sont exposés à la lumière, sous un certain angle, que leurs dessins se voient distinctement.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

67 Yonge Street, = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

ETES-VOUS SATISFAIT

Des gravures qui représentent votre manufacture, votre magasin, ou de vos en-têtes de lettres? Les vignettes représentant vos marchandises sont elles de votre goût? . . . . . .

NOUS VOUS GARANTISSONS SATISFACTION

LEGG BROS. ENGRAVING CO.

5 JORDAN ST., TORONTO.

La Globe Suspender Co, de Rock Island, Qué., a l'agence au Canada des célèbres bretelles "Gamble", les seules bretelles au monde qui rendent droit un homme voûté : elle a aussi l'agence au Canada des célèbres faux-cols en caoutchouc "Boniface", le seul faux-col en caoutchouc garanti incassable.

Voyez-les avant de donner un ordre.

Nos lignes pour le printemps 1905 montrent le résultat d'un effort inusité, énergique pour produire les meilleures bretelles à détailler à des prix populaires.

Notre bon travail se voit dans nos échantillons que nous vous engageons à inspecter avant de donner vos commandes.

Toutes nos marchandises sont faites au Canada, et toutes sont garanties être telles qu'elles sont représentées, sans égard pour le prix.

Globe Suspender Co.,

Rock Island, Que.

Les Marchands demandent :

Des Marchandises
Des Idées
Des Styles
De bonnes Façons
Du Fini
De la Qualité

DERNIER GENRE

Les Blouses de Soie faites par I. Mishkin & Co. ont toutes les qualités ci-dessus. Commandez-en quelques-unes ; les ordres reçus par lettre reçoivent la plus prompte exécution.

LA MAISON DU PROGRES . . . .

I. MISHKIN & CO.

1853 rue Notre-Dame, MONTREAL

Quelque chose de Nouveau

Capots et robes de fourrures, bien faits—d'un bon service et d'une longue durée, ce ne sont pas de très belles marchandises, mais de très

Bonnes Marchandises,

à des prix corrects.

LEAK FUR MANUFACTURING CO.,

of Canada Ltd.

138 RUE McGILL

Montréal.

Demandez la visite de nos vendeurs et nos circulaires.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Son Banquet Annuel

De l'aveu des plus anciens membres de la Dominion Commercial Travellers Association, le banquet qui a eu lieu le 22 décembre à l'hôtel Windsor a été le plus réussi que cette Société prospère ait jamais donné.

Non seulement la grande majorité des membres de l'association a tenu à y assister, mais il y avait de plus, au nombre des convives, les personnes les plus en vue dans le monde commercial, industriel et politique.

La grande salle des banquets de l'hôtel Windsor était décorée de la façon la plus artistique, le menu était excellent et quant à la partie musicale elle a été au-dessus de tous les éloges. Parmi les chanteurs nous avons eu le plaisir d'entendre MM. Duquette, Lebel, Dufresne, R. Dionne, J. L. Woods, etc., etc.

La table d'honneur était présidée par M. J. S. N. Dougall, président de l'Association, ayant à ses côtés, Son Honneur le Maire Laporte; l'Hon. Rodolphe Lemieux, solliciteur général; le sénateur Cloran; l'Hon. F. D. Monk, M. P.; l'Hon. J. D. Rolland; MM. J. D. Masson, C. C. Ballantyne, l'échevin H. B. Ames, M. P. Fred. Cains, trésorier de l'Association; D. M. Lefebvre, ex-vice-président de l'Association, Albert Hudon, L. O. Demers, Alex. Murphy, W. B. Matthews, Chas. Gurd, T. Henry, R. C. Wilkins, W. Murdock, H. W. Wadsworth, secrétaire de l'Association.

M. JAS. S. N. DOUGALL,
de MM. MacCaskill, Dougall & Co., de Montréal,
Président de la Dominion Commercial Travellers' Association.

Le président après avoir lu des lettres d'excuses du comte Grey, de Sir Wilfrid Laurier, des honorables Paterson et Préfontaine, proposa la santé du "Roi," à laquelle on but avec enthousiasme au chant du "God Save the King" et du "Rule Britannia."

L'hon. Rodolphe Lemieux répondit le premier à la Santé du Gouvernement proposée par M. Egan, vice-président de l'Association.

Dans un discours éloquent et très applaudi, le solliciteur-général vanta l'importance et l'utilité de l'Association des voyageurs de commerce.

Les commis-voyageurs, a ajouté l'orateur, ont grandement contribué à donner au commerce canadien cette impulsion, qui fera bientôt du Canada le pays le plus progressif du continent américain.

Ce qu'il admire surtout dans l'association, c'est l'union solide et la franche concorde qui règnent entre les membres de nationalités différentes.

Il est heureux de voir que les voyageurs anglais reconnaissent l'esprit loyal du Canadien-français.

Après avoir rappelé le noble refus que nos aïeux opposèrent aux sollicitations des américains, dans deux guerres mémorables, M. Lemieux a prédit que cette fidélité au drapeau ferait du Canada un grand pays.

Le gouvernement, de son côté, entend soutenir la politique inaugurée par Sir John Macdonald et continuée par Sir Wilfrid Laurier.

M. FRED. L. CAINS,
de la maison Brophy, Cains & Co., de Montréal,
Trésorier de la Dominion Commercial Travellers' Association.

Le Sénateur Cloran invité à répondre à la santé du "Parlement," proclama les services rendus au pays par la puissante association des voyageurs de commerce.

Le député de Jacques-Cartier, M. Monk, a reçu une belle ovation, quand il s'est levé pour parler.

Il s'est déclaré heureux d'avoir l'estime et l'amitié des voyageurs de commerce.

Il a assisté à leurs banquets, depuis nombre d'années, et il ne connaît pas d'agapes plus fraternelles, ni plus sympathiques que celles-là.

Parlant de nos libertés constitutionnelles, l'orateur a dit que nous devions une grande reconnaissance à l'Angleterre, qui a semé aux quatre coins du monde la civilisation et l'indépendance.

Un grand devoir incombe à tous les Canadiens, c'est celui de conserver et défendre des droits noblement acquis.

M. l'échevin Ames, M. P., a prononcé un discours pratique et intéressant sur les ressources et les richesses de notre pays.

Les autres santés furent: "Le Parlement provincial," proposée par M. Murdock, à laquelle répondit l'hon. M. Damien Rolland; la ville de Montréal, proposée par M. A. Terroux, avec réponse par Son Honneur le maire Laporte; le Commerce, par M. Wilkins, avec réponse par MM. Masson et Ballantyne; nos Voies de Transport, par M. Paton, réponse par M. Henry; enfin la Presse, par M. Lefebvre, et les dames par M. Paterson.

Au cours de la soirée, de nombreuses maisons de commerce distribuèrent des souvenirs aux convives.

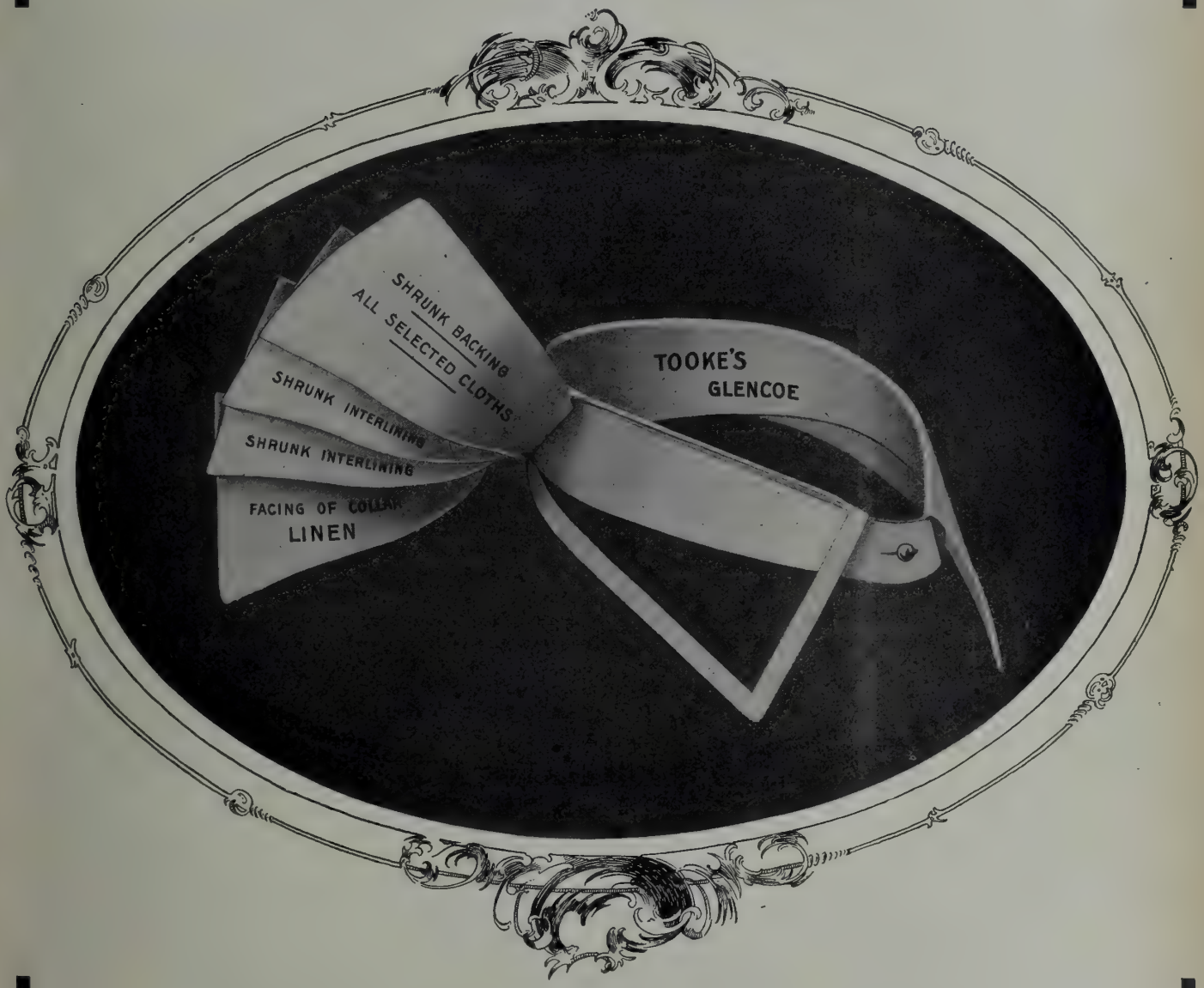
Entre autres choses, nous avons remarqué un crayon tout nouveau de la maison Demers et Fletcher, épiciers en gros, les fameux cigares ',El Présidente," de W. R. Webster et Cie, de Sherbrooke.

L'American Tobacco Company of Canada a aussi saisi cette occasion de faire apprécier par les commis-voyageurs sa nouvelle marque de cigarettes Egyptiennes "Mogul," — on avait placé à côté de chaque couvert, une boîte de ces cigarettes,

Le Faux-Col "GLENCOE" de Tooke

A $1.00 LA DOUZAINE

EN TOILE, A QUATRE PLIS, TISSU CHOISI, REVERS ET MATÉRIEL INTÉRIEUR IRRÉTRÉCISSABLES.



Nous avons en stock toutes les formes et toutes les grandeurs de notre faux-col " GLENCOE ", à $1.00 la douzaine.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE.

TOOKE BROS., LIMITED,

MONTREAL.

ainsi qu'une boîte de cigarettes "Sweet Caporal." Cette gracieuseté a été très appréciée par les convives.

Au nombre des assistants nous avons remarqué la présence de MM. J. T. L. Dubreuil, de la D. McCall Co. Ltd.; Jos. Brossard de Brophy, Cains & Co.; R. Bédard, C. Jodoin, Léon Rolland, H. Sidney Stein, N. Y.; J. Thurston Smith, A. J. Butler, Rév. W. Graham, W. J. Agnew, O. S. Perrault, de l'"American Tobacco Co.," J. N. Chevrier de "La Patrie"; J. P. Dumaresq, H. L. Perchard, W. J. Gallon, Edward Foster, de MM. Tooke Bros., Geo. L. Shephard, P. B. Coulson, J. D. Shaw, J. Paterson, Chs. Harries, J. W. Anderson, John Kingan, W. E. Robertson, Miles Birkett, H. Gordon Browne, E. W. James, Geo. R. James, Eugène Tarte, F. D. Shallow, George W. Bonner, W. Carruthers, H. Snetsinger, W. A. Jackson, F. A. Wray, D. W. B. Spry, E. Straker Lawton, Clinton Henderson, Harry A. Rutley, D. I. Henderson, M. J. Toole, J. H. Small, Joseph Daoust, S. D. Joubert, P. E. Joubert, F. Boudrette, A. C. Miquelon, A. R. Greene, P. L. Frenette, Chs. Saint-Jean, Raoul Dionne, Jas. Pineau, H. R. Landry, J. E. Monday, J. A. Wrance, Arthur Nelson, Vancouver, Newton A. Hill, J. Wilfrid Déziel, Henri E. Quesnel, et J. Albert Quesnel, de L. Chaput, Fils & Cie, Eugène Pépin, Aimé David, Antonio Valiquette, W. E. Hayes, membre du Comité; S. C. Cumming, Emile Bourassa, L. A. Bertin, J. R. Déry, de Génin, Trudeau et Co., J. et E. Bureau, R. Edgar Markgraf, de Alfred Eaves; Stuart M. Ross, John Graham, de The J. C. Wilson Co. Ltd., Raoul Dupré, E. Lafontaine, Eug. Monday, Burton Dixon, J. H. Maistre, G. A. Hudson, Alfred T. Houston, W. H. Boyce, Wilfrid Seers, J. C. MacFarlane, Jas. Gravel, de The Canadian Rubber Co., J. K. Woods, Alfred H. Brittain, de Black Bros. Co. Ltd., Halifax; James Ferres, B. J. Deyhlon, Arthur Ste-Marie, P. C. Adair et A. A. Tyers, Z. P. Benoit, W. Lauriaux. MEinfred Stewart, de McCaskill, Dougall & Co., Gaston Drainville, Arthur DesCoteaux, Z. Duchesneau, Rodrigue Goulet, E. E. Guilbault, J. Villeneuve, John Trottier, G. J. Langlois. Thos. J. Parkes, J. E. Hayden, L. W. Elliot, W. E. Jackson.

M. W. J. PATERSON,
représentant de MM. Greenshields Limited, de Montréal, Elu Directeur de la Dominion Commercial Travellers' Association.

M. ARTHUR TERROUX,
représentant de MM. Law, Young & Co., de Montréal, Elu Directeur de la Dominion Commercial Travellers' Association.

Tranchemontagne, Armand Giroux "Le Louvre", J. Raoul Grenier, de MM. Laporte, Martin & Cie Ltée, Arthur Terroux, Jas K. Oswald, A. Ross Crawford, A. W. Childs, S. W. G. Dettmers, W. R. C. Bowie, Geo. P. Watt, G. J. Martin, E. B. Scott, Jas. K. Oswald, L. O. Grothé, J. Art. Marchand, Alex. Davis, H. R. Hamilton, G. Milroy, H. B. Muir, T. W. Dodds, F. Cooper, E. W. Barlow, C. H. Bishop, H. E. Stubbs, Allan J. Munro, J. O. Hays, W. H. Newton, W. H. Evans, George Pyke, W. H. Hamilton, Roméo Brosseau, Arthur Lamarche, Jos. N. Brossard, Ludger Gravel, Jos. W. Rousseau, L. M. Desparois, J. E. Garneau, A. Daigneault, Victor Laperle, Alfred Lortie, S. Grunleese, J. W. Gall, E. H. Moles, Fred. Russell, C. L. Higgins, J. A. Nutler, William B. Naylor, Robt. L. Smith, Laurie Russell, Eugène Engels, James G. Kerr, John J. Ritchie, H. Percy, Woodley, W. S. R. Robichaud, Anatole Tranchemontagne, C. Robichaud, Rodolphe A. Pageau, B. Simpson, A. Bruce, Leslie Drake, Thos. J. Rodger, Fred. L. Barlow, E. Brodeur, M. N. O'Connor, P. I. M. Caffrey, G. Beauvais, V. Coss-Karbriton, J. O. Bourcier, M. R. Cuddihy, J. H. Palmer, Fred. Caldecott, W. Pouliot, F. S. Côté, M. I. Irwin, George Cooley, G. E. Cooke, W. R. G. Mathews, Jules Lemaître, Raoul Dupré, W. H. Bryce, Burton Dixon, Eugène Monday, J. E. Lafontaine, G. A. Hudson, J. F. Larose, Ed. Gravel, Edouard Lebel, E. Duquette, Edouard R. Dufresne, Raoul A. R. Angus, Wm. H. Seyler, éditeur, The Canadian Grocer; F. S. Keith, éditeur, Hardware and Metal; George Macowans, représentant du "Witness", R. Booth, de la W. R. Brock Co. Ltd., S. W. Haskett, H. C. Brodie, C. H. Fetherstonhaugh, John McEntyre, Alf. Nutter, J. J. O'Donnell, J. B. Giles, John Gouldthorpes, Thos. L. Paton, W. J. Egan, Geo. S. Cleghorn. A. Hewat, W. E. Short, Robert Wall, A. R. Coloin, A. B. Couch, J. Dwane, H. G. F. Watt, John A. Gariepy, I. F. Thown, Geo. Edwards, Man. Dis. Henderson et Potts Co., Ltd., J. Irwin, Secy. Henderson et Potts Co., Ltd., A. B. Caswell, McLean Publishing Co.; F. E. Fontaine, "Le Prix Courant"; H. Nightingale, "Tissus et Nouveautés"; Arsène Laquerre, "Liqueurs et Tabacs"; P. Urquhart, Ottawa, etc., etc.

NOUVEAUX ELUS DE LA DOMINION COMMERCIAL TRAVELLERS ASSOCIATION

M. W. J. Egan, qui a tout dernièrement été élu aux fonctions importantes de vice-président de la Dominion Commercial Travellers Association, est natif de Québec. Il est venu tout jeune encore à Montréal, il fit ses études à l'école Montcalm ainsi qu'à l'Académie Ste-Brigitte.

Il débuta dans la vie commerciale activé dans la mercerie et les habillements pour hommes, branche qu'il quitta pour entrer dans le commerce de gros et passa successivement

The North Western Fur M'f'g. Co.

Désire annoncer à ses clients, et aux marchands en général, que M. NAP. MINGUY voyagera dans tout le Nord-Ouest et les Territoires, avec un assortiment complet de fourrures confectionnées de toutes descriptions ; et prie ses clients de réserver leurs commandes jusqu'à ce que M. Minguy leur rende visite dans le courant du mois de Mars. Nous sommes sûrs que les marchandises et les prix sont corrects. Nous désirons annoncer aussi que M. PANTALÉON JOBIN, le voyageur en fourrures bien connu dans la province de Québec depuis 24 ans, est attaché à notre firme et qu'il visitera nos clients et les marchands en général, durant le mois de Mars. Tous les marchands trouveront de leur intérêt d'attendre, et de ne pas donner leurs commandes ailleur ; avant d'avoir vu nos échantillons ; les deux Messieurs sus-mentionnés, M. Nap. Minguy et M. Pantaléon Jobin étant directement intéressés dans la firme, les marchands peuvent compter qu'ils seront bien traités. Notre voyageur, M. J. M. GAUTHIER, parcourra le territoire du Saguenay, du Lac St-Jean et du Nord de Montréal, avec un assortiment complet d'échantillons. Nous sommes prêts à faire de notre mieux pour nos clients, et nous espérons que ceux-ci nous garderont leurs commandes, ce qui, nous sommes sûrs, sera à leur avantage. Comptant, Messieurs, sur votre patronage et vous remerciant tous de vos faveurs passées, nous demeurons vos dévoués,

THE NORTH WESTERN FUR M'F'G. CO.

No. 600—Drapé.

NOTRE NOUVEAU CATALOGUE D'

Accessoires en Cire, Papier Maché et Nickel

POUR **1905** VIENT DE PARAITRE

DEMANDEZ-LE.

Montréal,
40 Carré Victoria,
'Phone Main 4334.

A. S. RICHARDSON,
62 Hayter St., Toronto,
'Phone Main 3687.

chez MM. Hodgson, Sumner & Co., Gault Bros. et, il y a trois ans qu'il occupe chez M. W. R. Brock Co. Ltd., les fonctions de représentant dans la vallée de l'Ottawa.

M. W. J. EGAN,

représentant la W. R. Brock Co. Ltd., de Montréal, Vice-Président de la Dominion Commercial Travellers' Association.

M. Egan est un des voyageurs de commerce les plus connus et les plus considérés, il fait partie de l'Association depuis 11 ans et s'est toujours activement occupé de l'avancement de cette association. Il était membre du bureau de direction depuis plusieurs années.

En dehors de ses occupations M. Egan se livre aux sports athlétiques et à l'équitation. Il s'exprime également bien dans les deux langues, il est réputé pour avoir le don de la parole et s'en servir d'une façon agréable.

× × ×

M. WM. E. HAYES,

de la maison Alfred Eaves, de Montréal, Elu Directeur de la Dominion Commercial Travellers' Association.

M. W. E. Hayes est âgé de 35 ans, il est né à Chambly, et à fait ses premières études au collège de sa ville natale, il a suivi ensuite un cours au Business College de Montréal.

M. Hayes est entré alors dans la maison Alfred Eaves qui fait le commerce de gros de bijouterie, horlogerie et pierres précieuses. M. Hayes a voyagé pendant 12 ans pour cette maison.

En 1902, il prit la direction de la maison, M. Eaves s'étant retiré des affaires pour aller vivre au Colrado par suite du mauvais état de santé de Mme Eaves.

M. Hayes, comme on le voit est arrivé tout jeune à la direction d'une des plus importantes maisons de commerce du Canada. Il le doit à des qualités commerciales de premier ordre.

M. Hayes fait partie de l'Association des Voyageurs depuis 12 ans et ses collègues lui ont témoigné en quelle estime ils le tenaient en le nommant directeur aux dernières élections.

× × ×

M. Joseph W. Rousseau, dont nous avons déjà eu l'occasion de dire quelques mots, fait partie de l'Association depuis de nombreuses années.

Comme la plupart de ses collègues, M. Rousseau a fait son

M. JOS. W. ROUSSEAU,

représentant MM. Brophy, Cains & Co., de Montréal, Elu Directeur de la Dominion Commercial Travellers' Association.

apprentissage commercial dans le détail. Pendant cinq ans, il a été voyageur de la maison D. McCall & Co., de Toronto, puis gérant de cette même maison pour la province de Québec, lorsqu'elle se transforma en compagnie limitée sous le nom de "The D. McCall Co., Ltd." Pendant quatre ans, c'est-à-dire jusqu'en 1901, il a rempli avec beaucoup de succès le poste de confiance qu'il quitta pour rentrer dans la vie plus active du voyageur de commerce qui convient à son tempérament et pour laquelle il a une prédilection marquée faite autant d'habitude contractée que de besoin de mouvement.

C'est, pour l'excellente maison Brophy, Cains & Co. que M. Joseph W. Rousseau a repris les voyages dans la Province de Québec.

Très estimé de ses collègues de l'Association, M. Rousseau a eu une preuve de cette estime méritée dans son élection de Directeur.

× × ×

M. George Brooks, représentant la Lake Huron & Manitoba Milling Co. Ltd., et qui a tout récemment été élu directeur

BOITES EN CARTON

La Machinerie la plus perfectionnée ; des ouvriers experts ; une fabrication économique nous permettent de livrer, dans toute l'étendue du Canada, à des prix CORRECTS, tous les genres de

BOITES EN CARTON

que l'on voudra bien nous demander. Nous sollicitons votre correspondance pour tout ce dont vous pouvez avoir besoin dans cette ligne. Vous réaliserez de sérieuses économies en achetant de nous.

Spécialité :

BOITES
EN
CARTON PLIANTES.
(Folding Boxes.)

The Royal Paper Box Co'y

QUEBEC.

Forme Parfaite et Corset Combines de

SAHLIN

Connus des femmes comme étant " Exactement ce dont ont besoin les personnes méticuleuses dans leur toilette . . . . . .

Pas de crochets, pas de lacets, pas d'œillets, pas de morceaux d'acier pesants ou sujets à rouiller, pas d'agrafes, pas de cordons, etc.
Ne demande ni bourre, ni doublure intermédiaire, ne peut se déplacer ni d'un côté ni de l'autre, et ne produit aucune pression indue sur une partie quelconque du corps.
Le **Corset de Sahlin** est le seul qui puisse assurer la douceur dans l'ajustage des corsages ou des robes. Il ne detruit pas les courbes naturelles et ne donne pas à la personne qui le porte l'apparence d'être emprisonnée dans une camisole de force.
Ce corset ne fait pas non plus paraître de ligne barrant le dos ou la poitrine, comme le fait le corset ordinaire.
Le **Corset de Sahlin** est le seul qui puisse élargir la poitrine et lui donner de l'extension, qui puisse donner de la liberté aux poumons, au cœur et à l'estomac, et incliner la personne qui le porte à acquérir un maintien gracieux et droit, une parfaite liberté de mouvements, et cette apparence exclusive et de mine recherchée qu'on ne peut obtenir avec aucune autre forme de corset.

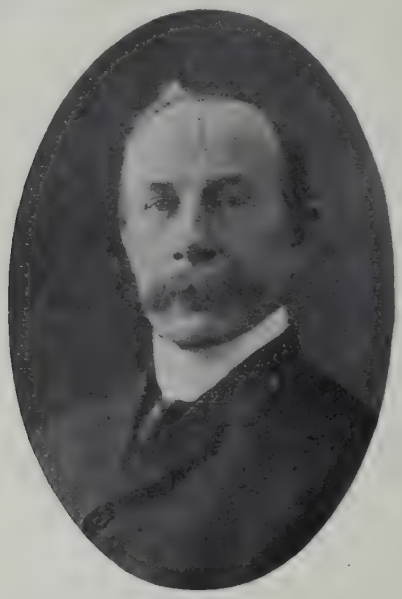
Le **Corset de Sahlin** est le seul qui soit complètement approuvé et hautement recommandé par les médecins aussi bien que par les tailleurs et les couturières les plus en vogue d'Europe et d'Amérique.

Le **Corset de Sahlin** est le seul qui soit modelé et construit d'après des modèles parfaits, le seul qui garde sa forme indéfiniment ; de sorte que, sans avoir recours au rembourrage, ou à tout autre stratagème répréhensible, **chaque femme** peut avoir un **buste à l'apparence parfaite**, dès qu'elle revêt ce corset. Aucun autre ne peut lui garantir ce **point spécial et important.**

Le **Corset de Sahlin** est le seul qui puisse inviter en toute confiance à faire un essai sans qu'il y ait le moindre doute au sujet des qualités que l'on prétend qu'il possède, c'est-à-dire : une combinaison absolue du confort, du style, de la bonne apparence, de la durée et de la commodité. Fait en fin sateen de corset, drap blanc ou noir, avec attaches pour jarretelles, buste haut ou bas, avec ou sans bretelles, prix de détail **$1.50**. Le même en matériel plus fin et garni de dentelle, prix de détail **$2 00**. Grande publicité faite dans tous les journaux et magazines d'Europe et d'Amérique, entre autres le "Ladies Home Journal," le "Butterick Trio," etc.

Louis J. B. SENEZ, *Agent de vente pour le Canada.* **"SAHLIN."** *Chambre 8, Chesterfield Chambers. 18 St-Alexis, Montréal, Canada.* Ecrivez-nous pour plus amples renseignements.

de la Dominion Travellers' Association, est un des membres les plus connus de cette société dont il fait partie depuis plus de vingt années.



M. GEORGE BROOKS,

représentant de la Lake Huron & Manitoba Milling Co., de Goderich, Ont.,
Elu Directeur de la Dominion Commercial Travellers' Association.

M. Brooks s'est identifié au commerce des farines depuis près de 25 ans, c'est dire qu'il possède cette ligne à fond.

Il a passé 15 ans dans la maison W. W. Ogilvie maintenant la Ogilvie Flour Mills Co. Ltd. et, en 1901, il est entré à la Lake Huron & Manitoba Milling Co. Ltd. en qualité de voyageur pour la Province de Québec, position qu'il occupe avec beaucoup de succès.

PERSONNEL

— M. W. J. Daly, de MM. Daly & Morin, vient de faire un voyage d'affaires à Québec.

— M. John Paterson, du département des confections de MM. Greenshields Ltd., sera prochainement de retour à Montréal après un voyage d'achats en Europe.

— M. Georges Giroux, de la maison E. O. Barette & Co., partira en voyage dans le courant de Février avec les lignes complètes de la Niagara Neckwear Co. Ltd., et de la Dominion Suspender Co.

— M. George Kent, du département des étoffes à robes de MM. Greenshields Limited, vient de partir pour l'Europe.

— M. Geo. Lamothe, représentant de MM. John Fisher, Son & Company, voyage actuellement dans le bas de Québec.

— M. Wm. Alexander, directeur de la succursale montréalaise de la maison S. F. McKinnon Co. Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

— M. Sam Wener, de la Montreal Waterproof Clothing Co., vient de partir pour l'Europe. Il visitera pendant son absence Berlin, Vienne, Paris et Londres.

— M. Geo. D. Harper, acheteur européen de MM. Caverhill & Kissock, est attendu à Montréal à l'occasion des ouvertures de modes du printemps.

— M. B. J. Bergeron, représentant de la maison Debenham, Caldecott & Co., dans les Cantons de l'Est, est reparti aussitôt après les fêtes pour son territoire.

— M. A. O. Morin est parti de New-York pour les marchés européens à bord du Str. Kronprinz, le 17 janvier. L'absence de M. Morin durera environ six semaines.

— M. H. H. Judah, chef du département de la soierie de MM. Debenham, Caldecott & Co., actuellement en voyage d'affaires en Europe est attendu à Montréal vers la fin de Janvier.

— M. A. McDougall, chef de l'importante maison de lainages de ce nom, vient de partir pour un voyage d'achats en Europe. M. McDougall compte être de retour à Montréal vers le 1er Mars.

— M. Geo. Hamel, un des acheteurs de MM. Greenshields Limited, vient de partir pour l'Europe.

— M. T. B. Monroe, voyageur de MM. John Fisher, Son & Co., vient de partir pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

— M. S. Harris de la maison Hirshson & Co., de Montréal, compte faire un voyage d'affaires en Angleterre au mois de Février.

— M. S. A. Jacob, autrefois président de la New-York Silk Waist Co., vient de partir pour le Sud des Etats-Unis où il est probable qu'il s'établira définitivement.

— M. J. E. Maxwell, représentant de la maison Debenham, Caldecott & Co., vient d'ouvrir une salle d'échantillons à Ottawa.

— M. J. A. Paré, voyageur de MM. Debenham, Caldecott & Company, vient de partir pour une tournée d'affaires dans le Nord.

— M. F. W. Fisher, de la maison John Fisher, Son & Co., est attendu à Montréal vers le 1er Février.

— M. J. C. Belleisle, représentant de MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd., dans les Cantons de l'Est vient de repartir pour une tournée d'affaires dans ce district.

— M. David Nadeau, représentant de la maison C. X. Tranchemontagne, est actuellement en voyage pour compléter la prise des commandes du printemps.

— Parmi les acheteurs du dehors qui sont récemment venus à Montréal on nous signale la présence de M. H. Proteau, de la maison Trudeau & Proteau, de Joliette.

— M. J. L. A. Racine vient de faire un voyage d'affaires à Ottawa et à Québec.

— M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne, vient de partir pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

— M. Alphonse Racine, membre de la Commission du Hâvre, à tout dernièrement fait un voyage d'inspection à Boston, New-York et Philadelphie.

— M. Geo. Dunnigan, voyageur de la S. F. McKinnon Co. Ltd., vient de partir en tournée avec un assortiment complet de confections pour la saison du printemps.

— M. J. H. Thewlis, du département des lainages de MM. Greenshields Ltd., est actuellement en Europe pour le placement des commandes d'automne.

— M. J. M. Orkin a tout dernièrement fait un voyage d'affaire à New-York.

— M. E. S. Wadsworth, de la New-York Silk Waist Manufacturing Co., partira prochainement pour l'Ouest avec un assortiment complet de nouveautés pour le commerce du Printemps.

— M. Chaleyer, associé de la maison Chaleyer & Orkin, et qui réside en Europe est attendu à Montréal à l'occasion des ouvertures de modes du Printemps.

— M. T. F. Labelle, représentant de MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd., vient de partir pour un voyage d'affaires sur la Rive Nord.

— M. Wm. Guthrie, acheteur européen de la S. F. McKinnon Co. Ltd., de Toronto, est arrivé danc cette ville pour assister à la réunion du bureau de direction de cette firme.

— M. E. O. Barette, de MM. E. O. Barette & Co., vient de faire un voyage d'affaires à Ottawa.

— M. T. P. Williams, chef du département des tapis et prélarts de MM. Greenshields Ltd., est actuellement en Angleterre.

— M. J. E. Masse, représentant de la maison Daly & Morin, parcourt actuellement la Province de Québec pour la prise des commandes du printemps.

— M. Nap. Minguy, de la North Western Fur Mfg. Co., partira en tournée d'affaires dans le courant du mois de février.

— M. Pantaléon Jobin, représentant de la North Western Fur Mfg. Co, visitera le commerce à partir du 15 février avec des échantillons pour les affaires de l'automne prochain.

L'habileté à faire quelque chose, est ce qui donne de la valeur à un employé. Sinon, il est tel qu'un meuble inutile. Le cas échéant, son absence n'est pas regrettée.

THE STANDARD UMBRELLA MFG CO

LES PRINCIPAUX FABRICANTS DE

PARAPLUIES, OMBRELLES ET EN-TOUT-CAS

SPECIALITES POUR LE PRINTEMPS 1905

PARAPLUIE "SUCKRAM-WATERPROOF"

S'ouvrant et se fermant mécaniquement. Ferait face à un cyclone Parapluies de famille et pour voitures, etc. Nos voyageurs sont actuellement sur le chemin, ne donnez pas vos commandes avant d'avoir vu nos échantillons. Echantillons sur demande. Correspondance sollicitée.

6 Rue Lemoine, - - - - MONTREAL.

Le marchand—

qui désire être dans le mouvement, mettra EN STOCK, pour la SAISON PROCHAINE, nos célèbres :

Robes et Manteaux Galloway Noirs

GARANTIS NE PAS DURCIR PAR L'USAGE OU PAR L'AGE

Gantelets en

PEAU DE CHIEN
RACCOON
CHIEN DE PRAIRIE
BUFFALO
GALLOWAY.

Gantelets pour batteurs en grange
de toutes descriptions.

Mitaines et Gants
doublés et non doublés.

SARANAC, VEAU,
MULE, CHEVAL,
DAIM, MOCHA,
NAPA TAN,
CHROME,
PEAU DE COCHON,
RUSSET.

LE VIEUX TYPE DIGNE DE CONFIANCE, EN CE QUI REGARDE LE MATERIEL SANS DEFAUT, LA MAIN D'ŒUVRE ET LA DUREE.

THE SOVEREEN MITT, GLOVE & ROBE CO.
LIMITED
DELHI, ONT.

Vêtements pour hommes

MANTEAUX,
GILETS, VESTONS EN MOUTON DE PERSE ET ASTRAKAN.

Manteaux pour dames

COLLERETTES,
TOURS DE COU,
CASQUES.

Marchandises tricotées

MITAINES de toutes sortes pour Hommes et Garçons.

THE IDEAL BEDDING CO., Limited.
SUCCESSEURS DE:
THE ALASKA FEATHER AND DOWN CO., LIMITED.
THE TORONTO BEDDING CO., LIMITED.
Lits, Sommiers, Matelas, Oreillers, Coussins, Couvrepieds. Fabriqués à
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

Une Fabrique de Gants Canadienne, proéminente

La vignette ci-dessus montre le bel établissement de la Hudson Bay Knitting Company, de Montréal. Cet établissement est situé sur l'emplacement de l'ancienne maison Waverley, rue Lagauchetière, près du coin de la côte du Beaver Hall. C'est un site admirable, éclairé de quatre côtés, et il n'y a aucune construction dans la rue, qui intercepte la lumière. La bâtisse a 120 pieds sur 80, elle a cinq étages et un sous-sol. Elle occupe un des emplacements les plus centraux de la ville et offrant le plus de commodités.

L'accroissement des affaires de cette maison, depuis son établissement en 1899, est remarquable. A cette époque, la compagnie commença la fabrication des gants et mitaines au No 741, de la rue Craig. Elle manufacturait de bonnes marchandises, qu'elle vendait rapidement. Ses affaires atteignirent une telle extension, qu'elle fut obligée, deux ans après sa fondation, de chercher un autre logement au No 643 de la rue Craig. Cette compagnie resta là deux ans; après quoi, ce local devenant trop exigu pour ses affaires toujours croissantes, elle se logea dans un vaste étage au No 178 de la rue des Inspecteurs, dans la bâtisse occupée maintenant par J. & T. Bell.

Entre temps, la compagnie avait donné de l'extension à un grand commerce en lourds vêtements, sous-vêtements et chaussettes, ainsi qu'en mitaines et gants. Sa mitaine "Kumfort" devint le type de la valeur en fait de mitaines au Canada, et a été le leader incontesté dans cette classe de marchandises pendant nombre d'années. Les concurrents de cette maison disent qu'il y a quelque chose de presque extraordinaire dans la manière dont cette mitaine se tient sur le marché. Maintes et maintes fois des experts ont montré, chiffres en mains, que la Hudson Bay Knitting Company perd de l'argent sur chaque douzaine qui sort de sa manufacture. Néanmoins, cette compagnie continue toujours à pousser cette marque et il est de toute évidence que, loin de perdre de l'argent, elle en gagne.

Lorsque l'écrivain demanda à M. J. J. Westgate, président et gérant de cette compagnie, le secret de la fabrication de cette mitaine, la seule réponse qu'il obtint fut un sourire et une déclaration tendant à conclure que c'était seulement une des manières de faire de H. B. K.

En 1895, le local de la rue des Inspecteurs, qui, pensait-on, devait suffire à la compagnie pendant plusieurs années encore, se trouva trop restreint, et la compagnie se transporta au No 30 de la rue St-Georges, où elle demeura jusqu'au printemps 1903; à cette époque, elle déménagea dans le local qu'elle occupe aujourd'hui.

En plus de ses cinq étages et de son sous-sol, la compagnie possède des entrepôts et une autre manufacture dans d'autres parties de la ville. La surface occupée par sa bâtisse est de 60,000 pieds carrés.

Elle a maintenant 19 voyageurs en route, et un entrepôt-succursale à Winnipeg, où se trouve un fort stock pour l'assortiment du commerce de l'Ouest. Cette compagnie est une des plus entreprenantes en affaires, et de plus a fait beaucoup pour placer le commerce des mitaines et des gants complètement sur une base d'affaires. Elle a des termes établis, auxquels elle se tient, et ses prix sont les mêmes pour tout le monde. Elle a amélioré non seulement les conditions du commerce, mais les marchandises elles-mêmes.

M. Westgate croit fermement qu'un bon article commande un bon prix, si un homme a le courage de mettre de bonnes marchandises sur le marché et d'en demander un juste prix. Il dit qu'il n'y a pas d'argent à gagner avec de la camelotte, ni pour le manufacturier, ni pour le détailleur; il donne du corps à cette croyance en lançant une meilleure ligne de marchandises. La grande croissance de cette maison est un hommage rendu à la sagacité en affaires de M. Westgate, non seulement en ce qui concerne le prix et les termes de paiement, mais aussi en ce qui concerne la politique entière adoptée en affaires par cette compagnie.

Son dernier succès a été son "Pinto Shell Cordovan," un nouveau cuir tanné par un procédé purement végétal. Les ventes de cet article ont été étonnantes. M. Westgate explique que le "Pinto Shell Cordovan" est tanné par un procédé purement végétal, particulier à la maison. Les marchandises de ce genre sont à l'épreuve de l'eau froide, de la chaleur du feu et de la chaleur de l'eau bouillante. L'écrivain a vu un morceau de ce cuir, tenu dans l'eau bouillante pendant plusieurs heures, puis séché sur un poêle; ce morceau de cuir semblait être aussi souple qu'un morceau de cuir neuf et ne montrait aucune disposition à se briser. La seule différence que l'on pouvait discerner était un léger changement de couleur.

L'huile n'entrant pas du tout dans ce cuir, le froid ne sera pas attiré, comme cela a lieu avec les cuirs ordinaires tannés à l'huile. Etant imperméable à l'eau, il est meilleur que la peau de daim tannée à l'indienne. Il est aussi souple et aussi doux que la peau de daim et dure beaucoup plus longtemps.

La compagnie dépense une somme d'argent considérable, pour annoncer ses marchandises dans environ 150 journaux du Manitoba et des Territoires du Nord-Ouest. Elle démontre ainsi la confiance qu'elle a dans ses marchandises.

MM. Daly & Morin viennent d'ouvrir à Lachine une manufacture de blinds, de poles et de garnitures de poles.

La fabrication des toiles à chassis sera également une des grandes spécialités de cette nouvelle manufacture et consistera en toiles finies à l'eau, toiles finies à l'huile faites à la machine et la toile à l'huile peinte à la main.

La maison Daly & Morin est très favorablement connue du commerce et nous sommes persuadés que les marchands canadiens n'hésiteront pas à lui accorder leur patronage.

La maison Schofield s'est fait une spécialité de la fabrication des sous-vêtements "Woolnap." Ces sous-vêtements sont tout ce qu'il y a de mieux dans le genre pour la chaleur qu'ils conservent au corps et pour leur moëlleux.

Les détailleurs qui désirent satisfaire leur clientèle ne peuvent faire mieux que de s'adresser à cette maison pour assortir leur stock en sous-vêtements "Woolnap."

Nos lecteurs verront d'autre part l'annonce de Pugh Manufacturing Co.

Cette compagnie met en vente un joli jupon de sateen noir d'une fabrication parfaite et d'un beau fini, à un prix très avantageux.

Cette offre n'étant faite que pour janvier, les détailleurs feraient bien de se hâter s'ils veulent profiter de cette occasion.

La maison A. O. Morin & Cie a en mains un assortiment de broderies en tous genres: All over, volants, insertions, flouncings, entre deux.

Cette maison offre d'excellentes valeurs à des prix exceptionnels, et de plus elle a un choix considérable de marchandises. Tout détailleur trouvera intérêt à aller les examiner.

La nouvelle maison de marchandises sèches en gros, A. Faille & Cie, occupera les magasins Nos 253 et 255, rue St-Paul, coin St-Vincent, à Montréal, après le premier février.

M. Horace C. Champeau, le représentant si bien connu de l'importante maison de commerce "The Excelsior Cloak Company," faisant affaires au No 452, rue St-Jacques, partira sous peu pour visiter ses clients de la Province de Québec avec les échantillons du printemps.

Il nous fait plaisir de dire qu'il a, cette année, le plus beau, le plus varié et le plus riche assortiment d'échantillons de Manteaux qui ait encore été offert au commerce.

Il est hors de doute maintenant, que cette maison si bien connue, ne confectionne rien qui laisse à désirer sous le rapport de l'Elégance, du Fini, du Genre, de la Coupe et des Prix.

Les étoffes employées à la confection des manteaux sont de qualité supérieure, de nuances à la mode et d'un goût exquis, de sorte que nous pouvons assurer à ceux qui désirent acheter des manteaux au printemps, qu'ils gagneront à attendre la visite de M. H. C. Champeau avant de donner leurs commandes.

Fabriquez vos Propres Boutons

avec vos propres matériaux au moyen de la

NOUVELLE MACHINE A BOUTONS DEFIANCE

Permet de fabriquer tous les genres de Boutons recouverts, Boutons à rebords, Demi-ronds ou plats, le tout complet avec les Emporte-pièces et les coupoirs pour fabriquer trois grandeurs de boutons.

$7.50

Venez nous voir ou demandez des échantillons de notre ouvrage.

DEFIANCE BUTTON MACHINE CO.

4545 Spring. 266 Greene St., cor. 8th St., N. Y.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.

AGENCE

Buckley

Quelle qualité de Chapeaux désirez-vous vendre à vos

Clients

La meilleure sans doute

TELLE EST CELLE DES

Chapeaux Buckley.

Nous avons aussi un grand assortiment de Chapeaux **LINTON, BELMONT, LAVILLE** et **ROGERS**

ainsi que

Casquettes et Chapeaux de Paille

La Cie

Waldron-Drouin

138 Rue McGill

MONTREAL.

Monsieur Roméo G. Paquette dont nous publions ici le portrait, est à peine âgé de 25 ans, et déjà il est très avantageusement connu dans le monde des affaires de notre métropole.

Né à Montréal, il fit ses études à l'académie commerciale, et les termina au "Montreal Business College" qui lui délivra un diplôme justement prisé.

Monsieur R. G. Paquette a débuté dans le commerce, comme employé de la maison James Johnson & Co., maintenant, la W. R. Brock Co. Ltd., où il resta pendant quatre ans.

En 1901, il devient gérant du magasin de détail, tenu par son père, feu l'échevin P. E. Paquette, un des commerçants les plus anciens et les plus connus de la rue St-Laurent. Monsieur Paquette fils, conserva cette gérance jusqu'en 1903, époque à laquelle eut lieu la liquidation de ce fonds de commerce.

L'année suivante, M. Paquette s'établit à son compte, comme importateur de marchandises sèches et agent de manufacturiers européens. C'est en cette qualité, que, chaque année, il rend visite aux marchés de l'ancien continent.

Monsieur Paquette, quoique tout jeune encore, connait parfaitement le commerce des nouveautés, dans lequel il a été pour ainsi dire élevé; car dès l'adolescence, il s'intéressa activement aux affaires de feu son père.

Un brillant avenir est assurément réservé à ce jeune, qui fait honneur au monde de nos commerçants canadiens.

Le moment de cesser d'annoncer se présente le jour où vous êtes prêt à discontinuer les affaires.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

LES TIMBRES DE COMMERCE

Les diverses associations de Marchands paraissent déterminées plus que jamais à mettre un terme à la distribution des timbres de commerce.

L'acte passé au Parlement de Québec autorisant les municipalités à abolir la vente, la distribution et l'émission des timbres n'a pu encore avoir son effet parceque les compagnies à timbres contestent au gouvernement provincial le droit de passer une telle loi.

Il faut cependant en finir avec ces timbres qui sont un impôt qui va dans la poche de quelques exploiteurs habiles, sans profit pour les marchands, sans profit pour les consommateurs.

A très peu d'exception près, tous les marchands veulent la fin d'une telle exploitation, ils sentent qu'à moins d'une action prompte et énergique, la pieuvre va étendre ses tentacules sur toute la province et s'enrichir du meilleur de ses profits.

Il est temps, en effet, que le gouvernement fédéral amende le Code criminel de manière à rendre illégal et à punir, l'émission, la fabrication, la distribution, et la vente de ces prétendus timbres de commerce. Car à moins que le Parlement fédéral n'intervienne pendant la session actuelle, il faudra attendre que les Tribunaux aient fini de se prononcer sur les divers appels qui pourront être interjetés dans la cause actuellement pendante devant les Cours de Justice.

Que les diverses associations de marchands ne désarment donc pas; qu'elles luttent, au contraire, que la bataille soit courte et décisive.

L'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés a pris la tête du mouvement, qu'elle continue son oeuvre pour le bien du commerce en général dont elle aura bien mérité.

LES COMPAGNIES DE COTON AMALGAMEES

La Gazette du Canada donne avis que, le 4 janvier, des lettres patentes ont été délivrées constituant en corporation David Yuile, manufacturier, l'honorable Louis J. Forget, sénateur du Canada, Henry Vincent Meredith, banquier, Herbert S. Holt, capitaliste, David Williamson, manufacturier, l'honorable Robert Mackay, sénateur du Canada, George A. Grier, manufacturier, David Morrice, marchand, Charles B. Gordon, manufacturier, Frederick C. Henshaw, capitaliste, John P. Black, manufacturier, et James N. Laing, manufacturier, tous des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, pour les fins suivantes: —[a] Acquérir par achat, bail ou autrement, et posséder et exploiter des filatures de coton et de laine de tous genres; [b] Acquérir par achat, bail ou autrement, et posséder, développer et exploiter des forces hydrauliques, y compris la construction de barrages, coursiers et conduites dans le voisinage de ses fabriques, et construire

NOS DENTELLES POUR LE PRINTEMPS 1905 SONT MAINTENANT PRETES

Nous donnons livraison dès maintenant et nous avons une grande variété de Valenciennes et de dentelles de fantaisie, comprenant tous les plus nouveaux points de manufactures anglaises, françaises et allemandes.

Voyez sans faute nos modèles exclusifs. Tout ce qui se fait dans les dentelles.

LES PRIX LES PLUS BAS

CANADA VEILING CO.

93 York St., Toronto

QUICK SALES TRADE MARK ASSURED

Ventes Rapides et plus Nombreuses Assurées par nos

Vitrines d'Etalage "Quick Sales" Illuminées

(John Petz, Detenteur du Brevet)

L'individualité attrayante de nos Vitrines d'Etalage et les grands avantages qu'elles offrent pour l'étalage des marchandises attirent les acheteurs.

Nos vitrines sont fabriquées avec de meilleurs matériaux, mieux construites et possèdent plus de dispositions exclusives que n'importe quelle autre vitrine d'etalage au monde. Vendues à prix correct.

Vitrines d'Etalage pour l'intérieur et l'Extérieur fabriquées pour donner satisfaction, orner et vendre les marchandises.

Detroit Show Case Co. "Fabricants de Vitrines d'Etalage pour marchands progressifs"
482 à 490 Fort St., West, Detroit, U. S. A.

Succursale Canadienne, Windsor, Ont,

JOHN PETZ, Prés. et Surintendant. HERBERT MALOTT, Sec. et Trés.

Support a Etalage de Paris "22"
Prix: $25.00.

Votre magasin a-t-il un air de Prospérité?

Vous savez que les apparences entrent en ligne de compte.

Nous vous aidons à maintenir les apparences.

Nous sommes la plus grande maison d'accessoires de magasin du Dominion.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE

Il vous suggère cent choses différentes, qui embelliront votre magasin, et augmenteront vos ventes.

Une comparaison est à l'avantage des prix de tous nos acccessoires.

Toronto Brass Manufacturing Co.

98-100 RUE LOMBARD, TORONTO.

et exploiter les écluses, piles et autres travaux nécessaires qui s'y rattachent; [c] Acquérir par achat, bail ou autrement, et posséder, développer et exploiter des outillages à vapeur et électriques pour produire la chaleur, la lumière et la force, et acquérir par achat, bail ou autrement, et construire, et exploiter tous les aqueducs, fabriques, moulins, ateliers et entrepôts nécessaires, et les autres bâtiments et travaux se rattachant à l'industrie de la compagnie; [d] Acheter, vendre et disposer de coton brut, laine et déchets de coton de toutes sortes; manufacturer du coton, des lainages, de la camelote et effilochages, de la laine filée et des tissus de toutes sortes, et blanchir, imprimer et teindre le produit brut, le fil ou les articles fabriqués; [e] Produire et fournir la vapeur ou l'électricité pour la chaleur, la lumière ou la force, et toutes autres fins se rapportant à l'industrie de la compagnie; [f] Construire, posséder, et exploiter des quais, docks, bureaux, et tous les bâtiments et travaux nécessaires, et construire, posséder, et exploiter des vaisseaux à vapeur et autres, et des wagons pour les fins de la compagnie; [g] Acquérir, posséder et exploiter tout brevet ou droit de brevet applicable de quelque manière à l'industrie de la compagnie, et permettre de s'en servir, et recevoir paiement pour cela soit en argent ou en actions ou valeurs de toute autre compagnie engagée dans une semblable industrie; [h] Détenir et posséder des parts dans toutes autre compagnie ou compagnies engagées dans une industrie identique à celle de la compagnie ou s'y rattachant; [i] Emettre des actions acquittées ou des obligations, ou les deux, en paiement du prix d'achat de tous moulins, bâtiments, machinerie, achalandage ou autre propriété qui peut être utilisée dans les opérations de la compagnie, et émettre des obligations et actions acquittées en paiement du prix d'achat d'actions de toute autre compagnie engagée dans une industrie semblable ou s'y rattachant, sujet toutefois aux dispositions de l'**Acte des compagnies,** 1902. La compagnie exercera son industrie par tout le Canada, et ailleurs, sous le nom de "Dominion Textile Company" (limitée), avec un capital-actions total de dix millions de piastres divisé en cent mille actions de cent piastres, et le principal lieu d'affaires de la dite compagnie sera en la cité de Montréal, dans la province de Québec.

La Dominion Textile Co. Ltd., n'est autre que l'amalgamation de quatre des grandes compagnies manufacturières de coton du Canada, savoir: La Dominion Cotton Co., capital, $3.033,600; la Merchants Cotton Co., capital $1,500,000; la Montmorency Cotton Co., capital $1,000,000 et la Colonial Bleaching Co., capital $300,000.

La Dominion Cotton Co. possède deux manufactures à Montréal, celles d'Hochelaga et de Ste-Anne; elle en a d'autres à Magog, Halifax, Kingston, Windsor, Moncton et Brandford; neuf au total.

Cette compagnie possède, d'après des chiffres que nous avons sous les yeux, 5138 métiers et 208,976 broches; elle a occupé jusqu'à 4005 ouvriers et ouvrières.

La Merchants Cotton Co. a 2500 métiers, 110,000 broches et emploie de 1800 à 2000 ouvriers.

La Montmorency Cotton Mills, a un outillage de 850 métiers, 60,000 broches et donne du travail à 1100 personnes.

La Colonial Bleaching and Printing Co., emploie de 250 à 300 personnes, elle fait spécialement l'impression et la teinture du coton.

L. A. BERGEVIN, AGENT DE MANUFACTURES
115 Rue St-Joseph, - - - - - QUEBEC.

REPRESENTANT:

DOMINION SUSPENDER COY. } Niagara Falls, Ont.
NIAGARA NECKWEAR COY. }
E. VAN ALLEN & COY., Chemises "Star Brand," Hamilton, Ont.
JAS. E. OGDEN, Manchester, Angleterre,
Calottes pour Hommes et Garçons, pour le Gros et le Détail.
Correspondance sollicitée.

L'amalgamation de ces diverses compagnies a soulevé des protestations de la part d'un nombre important d'actionnaires de la Dominion Cotton Co. qui ne veulent pas accepter d'échanger, comme il leur est offert, leurs actions contre des titres de la nouvelle compagnie avec une réduction de 50 pour cent sur le pair des actions; alors que cette réduction ne serait que de 15 pour cent sur les actions de la Merchants Cotton Co. et qu'il serait payé une prime de 20 pour cent aux actionnaires de la Montmorency Cotton Co. et de 66 pour cent aux actionnaires de la Colonial Bleaching and Printing Company.

A une assemblée d'actionnaires de la Dominion Cotton Mills Co., Ltd., qui a eu lieu à l'hôtel Windsor, le 19 janvier sur proposition faite, secondée et acceptée, il a été unanimement résolu.

Que la minorité des actionnaires actuels de la Dominion Cotton Mills Co. Ltd., qui ne se sont pas encore prévalus de l'offre qui leur a été faite, sur la recommandation de leurs directeurs, d'échanger leurs stocks contre 50 p. c. de stock dans une autre corporation qui leur est étrangère, protestent contre la ligne de conduite suivie par les directeurs de leur compagnie.

Que les actionnaires de la Dominion Cotton Mills Co. Ltd., n'ont pas été consultés pour approuver, en ce qui les concerne, un plan d'amalgamation des différents intéressés dans la fabrication du coton.

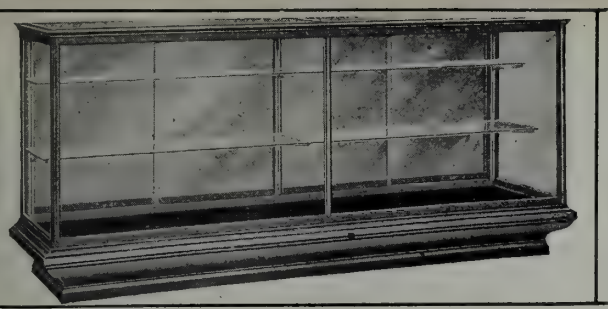
Que les directeurs, au lieu de proposer ouvertement devant une assemblée des actionnaires dûment réunis à cet effet, de transporter leur actif à une nouvelle corporation moyennant due compensation, ont formé un syndicat pour contrôler les affaires des différentes fermes cotonnières, sans aucun égard aux intérêts des minorités.

Qu'en outre, ils n'ont pas fait aux actionnaires l'offre de participer avec eux dans la formation de ce syndicat.

Qu'il soit nommé un comité composé de trois actionnaires: M. Geo. E. Amyot, l'échevin J. B. Clearihue et M. F. B. Mathys, pour, au meilleur de leur jugement, prendre toute décision, faire toute démarche dans l'intérêt des actionnaires, se procurer tous renseignements nécessaires et en faire rapport à une assemblée subséquente.

Sur motion faite par M. Geo. E. Amyot, appuyée et acceptée, il a été résolu qu'un inventaire et une évaluation faits par The American Appraisal Co., de tout l'actif mobilier et immobilier de la Dominion Cotton Mills Co. Ltd., et aussi un rapport d'inspection fait par M. Geo. Gonthier, comptable licencié, de tous les livres de la compagnie depuis 1895, soient requis des directeurs de la Dominion Cotton Mills Co. Ltd., pour l'édification des actionnaires.

60 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.



LA MARQUE DE COMMERCE DE QUALITE

Les Vitrines d'Etalage *Silent Salesman* TRADE MARK toutes en verre de PHILLIPS

Sont hors de pair sous le rapport de la Beauté et de l'Efficacité.

ELLES représentent les dernières créations et ce qui se fait de mieux en fait de **Vitrines d'Etalage**. Fabriquées avec la meilleure glace française, assemblées sans rivets, ni trous—(ce qui les assure contre le bris)—Les portes en glace allemande fonctionnent sur billes et glissières en métal, tablettes en grosse glace française sur supports nickelés, mobiles, base solide en marbre.—Dimensions : 42 pouces de haut par 26 pouces de large.

Construites pour être expédiées, démontées au tarif de fret de première classe, faciles à monter ; bref, à tous les points de vue, la **Vitrine d'Etalage** la plus solide, la plus belle et la meilleure de toutes ce les sur le marché.

Nous enverrons sur demande, plus amples renseignements ainsi qu'un catalogue des plus belles Vitrines d'Etalage du monde.

JOHN PHILLIPS & CO. LD.,

DETROIT, Mich. Etablis en 1864. WINDSOR, Ont.

Fabricants de Vitrines d'Etalage pour les gens qui s'y connaissent.

Nos Manteaux

SONT LES PLUS ELEGANTS
LES MIEUX FINIS. . . .

LE GENRE, LA COUPE ET LES PRIX DEFIENT TOUTE COMPETITION. . . .

SUR RECEPTION D'UNE CARTE POSTALE VOUS RECEVREZ UN ECHANTILLON. . . . . .

The Excelsior Cloak Company

TELEPHONE MAIN 3948

452 rue St-Jacques, MONTREAL.

REPARTITION DE LA RECOLTE DE COTON EN 1904

La part du Planteur

Lorsque les rapports des égreneurs ont été publiés par le Bureau du Cens, au milieu de novembre, la valeur, à New-York, du coton de qualité moyenne des hautes terres était de dix cents; c'était le plus bas prix de la saison jusqu'à cette époque. Depuis, les prix ont baissé d'une manière très importante. Il y a un certain intérêt à étudier ces statistiques, qui indiquent, approximativement l'état de la récolte et sa situation au milieu de novembre, alors que la limite supérieure de dix cents était atteinte, et que ce prix commençait à décliner.

Nous estimons qu'au milieu de novembre il y avait entre les mains des planteurs 4,507,491 balles de coton de cette année, égréné et emballé, fait établi ainsi qu'il suit:

Balles de coton égrené au 14 novembre, récolte 1904, 9,786,-646; balles envoyée des plantations sur le marché, de juillet au 18 novembre 1904, 5,279,155; entre les mains des planteurs ou des égreneurs, 4,507,491.

Ceci montre donc que 54 pour cent environ de la récolte du coton de 1904, coton égrené jusqu'au milieu de novembre, ont été mis en vente sur le marché. Le reste, se composant de 4,507,491 balles a été retenu, pour une raison ou pour une autre, pour être vendu probablement à moins de dix cents, et peut-être à beaucoup moins.

Combien, sur les 5,279,155 balles, ont rapporté dix cents (base de New-York), et plus au planteur; c'est ce qu'il est impossible de déterminer, car une certaine partie de cette quantité est restée, sans aucun doute, entre les mains de facteurs ou de commerçants, pour le compte des planteurs. Quelle que soit cette partie, elle doit être cotée à moins de dix cents. Cependant admettons qu'au 18 novembre, la moitié du coton détenu par des facteurs ou des commerçants, le fût au compte des planteurs: il y a 667,977 balles (voir ci-dessous à la rubrique "Entre les mains des facteurs") parmi celles qui sont sur le marché, qui ont été payées au planteur à raison de dix cents la livre.

La quantité de coton exportée et vendue aux filatures du pays, etc., s'est élevée à 3,943,201 balles, pour lesquelles il est évident que le planteur a reçu au moins dix cents par livre. Il semble donc que le planteur ait reçu au moins dix cents par livre pour 4,611,178 balles, c'est-à-dire pour plus des trois-huitièmes de sa récolte probable. Les planteurs les plus favorisés sont ceux qui ont fait et expédié leur récolte de bonne heure.

Mettant ces résultats sous forme de tableau, voici ce que nous trouvons pour la nouvelle récolte:

Expédié sur le marché de juillet au 18 novembre...		5,279,155
Exportations du 1er août au 18 novembre, estimées à.....	2,640,000	
Brûlé dans les ports.....	3,201	
Quantité prise par les filateurs domestiques, estimée à.....	1,300,000	3,943,201
Entre les mains des facteurs et commerçants.. ...		1,335,954

Vu les prix de dix cents et au-dessus que les planteurs ont reçu pour les trois huitièmes de leur récolté probable, leur situation financière sera bonne en ce qui concerne la récolte entière, même s'ils doivent vendre le reste à huit cents ou même à sept cents et demi. — (Textile American).

PAGINATION DES ANNONCES

Alaska Feather & Down Co., [The] 122
Arlington Co., [The] 81
Arthabaska Chair Co. Ltd., [The]. 39

Baldwin & Partners, J. & J. . . 36
Belding Paul & Co. Ltd. 55
Bergevin, L. A. 126
Brock Co. Ltd., W. R., [The] 2, 72, 73, 74, 75

Canada Veiling Co., [The] . . . 124
Canadian Folding Box Co., [The] . 90
Cavenhill & Kissock 69
Chaleyer & Orkin 97
China & Japan Silk Co., [The] . 110
Clarke & Co. Ltd., A. R. . . . 83
Coderre, Louis, A. 85
Coristine & Co. Ltd., James . . 17

Daly & Morin 87
Debenham, Caldecott & Co. . . . 37
Defiance Button Machine Co. [The] 123
Detroit Show Case Co., [The] . . 125
Dominion Oil Cloth Co., [The] . 35
Dominion Wadding Co., [The] . 123
Drolet, Lassonde & Cie. 36

Ellis Mfg. Co., [The] 127
Excelsior Cloak Mfg. Co., [The] . 127
Fellows & Co. 25

Fisher, Son & Co., John . . . 112
Frank & Bryce Ltd. 34

Garland, Son & Co., John M., [The] 21
Globe Suspender Co., [The] . . 113
Goderich Knitting Co. Ltd., [The] 32
Greenshields Ltd., 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 40, 41, 70, 71, 91, 101, 130

Hamilton Cotton Co., [The] . . . 97
Harris & Co., Ltd. 101
Hees, Son & Co., Geo. H. 33
Hirshson & Co., L. 101
Hudson Bay Knitting Co., [The] . 103

Ishikawa & Co., K. 31

Kyle, Cheesbrough & Co. . 27, 28, 29, 30

Ladies Wear Ltd. 23
Lamoureux, Jos. 49
Lazier, S. A. & R. E. 105
Leak Fur Mfg. Co., [The] . . . 113
Legg Bros. Engraving Co., [The] . 112
Lionais H. 111

May Co. Ltd., Thos., [The] . . 38
Menzie Wall Paper Co. Ltd., [The] 51
Mishkin, I. 113
More Carpet Co. Ltd., [The] . . 45
Morin & Cie., A. O. 107
Munn & Co. 126
MacDonald & Co., John 76, 77
McCall Co. Ltd., D., [The] . . . 19
McDougall & Co., A. 52, 53
McKinnon & Co., S. F. 43

New Idea Pattern Co., [The] . . 93
New York Life Insurance Co. [The] . 56, 57
New York Silk Waist Mfg. Co., . 13
Niagara Neckwear Co., [The] . . 99
Nisbet & Auld 47, 48
North Western Fur Mfg. Co., [The] 117

Paché & Flammand 46
Paquette & Cie., R. G. 15
Phillips & Co., John 127
Phillips & Wrinch Ltd. 59
Pugh Mfg. Co., [The] 44

Racine & Cie., A. 60, 61
Rea & Co., A. E. 105
Reid Featherbone Mfg. Co., [The] 42
Reid Mfg. Co., [The] 109
Richardson, A. S. 117
Royal Paper Box Co., [The] . . . 119

Schofield Woolen Mills, [The] . . 67
Senez & Cie., Louis J. B. 119
Shantz & Son Co., Jacob Y., [The] 110
Sovereen Mitt, Glove and Robe Co., [The] 121
Standard Umbrella Mfg. Co., [The] 121
Star Whitewear Co., [The] . . . 109
Storey & Son Ltd., W. H. 78
Strachan Bros. 123

Tooke Bros. Ltd. 88, 89, 115
Toronto Brass Mfg. Co., [The] . 125
Tranchemontagne, C. X. 79
Turnbull Co. Ltd., C. [The] . . 65

Victor Mfg. Co., [The] 63

Waldron, Drouin & Cie. 123
Watson Mfg. Co., [The] 95
Woods Limited. 129

PARDON ! Pouvez-vous me dire où je puis acheter des approvisionnements convenables pour mes fourgons qui se rendent à nos chantiers de bois ? Je voudrais acheter le tout au même endroit ; on perd tellement de temps, quand on est obligé de parcourir tout le pays pour se procurer ces petites lignes d'articles ?

CERTAINEMENT. Avec plaisir. Nous trouvons que la maison

Woods, Limited, Ottawa

est la plus apte à fournir à tous nos besoins promptement et intelligemment : car cette maison a étudié cette affaire, et comme elle manufacture, elle nous fait profiter des bénéfices que ferait le marchand de gros. Comme le stock de cette maison comprend toutes les lignes dont nous avons besoin, nous avons recours à elle dans tous les cas : ses marchandises sont durables, amples, bien cousues ensemble, et comprennent : les Couvertures (faites dans sa propre manufacture à Renfrew), les Tweeds, Etoffes, Kerseys (manufacturés dans sa fabrique de Wakefield), les Tentes faites avec leur Duck spécial Non-Absorbant, qui dure trois fois aussi longtemps que celui de toute autre fabrication, et il est à l'épreuve du vent et de la pluie. D'autre part, la confection de ces marchandises est des meilleures et leur livraison immédiate, car cette maison a une capacité de manufacture plus grande que toute autre.

On y trouve aussi : des Salopettes, des Chemises de dessus, des Caleçons et Vêtements de dessous, depuis la plus grossière jusqu'à la plus fine qualité, y compris leurs sous-vêtements à côtes irrétrécissables, 224, 20 oz., à $7.25 ; 204 à $9.00 ; 2004, à $11,00. Les Larrigans de Woods tannés à l'huile dans toutes les sortes, des Mocassins en cuir de bœuf et d'orignal ; des Mitaines tricotées à la main ; les Haches "Ottawa" de Fowler ; des Pipes ; des Essuie-mains ; des Sweaters ; des Vestons Cardigan, et toutes espèces de Mitaines en cuir, articles de tablette, sacs, Chapeaux de toile cirée, Couvertures pour chevaux, Raquettes, aussi toutes sortes de Vestons en cuir, Vestons fourrés et Vestons doublés en peau de mouton.

CRAVENETTE
DE
PRIESTLEY

Imperméabilisée
par un
procédé secret

"La pluie glisse
comme l'eau
sur le dos
d'un canard."

Le tissu idéal
pour les
vêtements
à l'épreuve
de la pluie.

TOUTES LES NUANCES

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED, Winnipeg. GREENSHIELDS & CO. LIMITED, Vancouver.

TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES AND DRYGOODS

FEVRIER 1905

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

SEULS AGENTS AU CANADA

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver

The W. R. Brock Company, (Limited)

26, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

Spécialités pour ce Mois-ci

Silésia, Percaline, Taffetas et Doublures en Sateen, nuances crême et blanche.

Tamaline, Louisine, Taffetas et Soies du Japon en noir et toutes couleurs.

Velours de Soie, toutes couleurs.

Velours de Soie, noirs, à tous les prix.

Le célèbre Velveteen " Sunbeam."

Chiffons et Lustrines.

Soies de fantaisie pour Chemisettes.

No. 330 Ruban de Taffetas, toutes nuances et toutes couleurs.

Nouveau Mimosa, Dentelles Orientales et Valenciennes.

Voyez notre assortiment d'Ornements pour Chapeaux.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1 00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI MONTREAL, FEVRIER 1905 No 2

OISEAUX DE MALHEUR

Nous baptisons de ce nom toutes les mauvaises langues qui font profession de tenir sur les marchands des propos susceptibles d'affecter leur crédit.

Il faut peu de chose pour ternir la réputation d'un honnête homme, peu de chose aussi pour ruiner le crédit d'un honorable commerçant.

C'est donc avec la plus grande circonspection qu'un voyageur de commerce doit parler de la situation d'un marchand.

Les voyageurs qui se font simplement l'écho de rumeurs, de bruits dont ils ne sauraient garantir ni la véracité, ni l'origine ne peuvent pas espérer passer pour des gens de tact et de jugement et ils encourent de graves responsabiiltés.

Ce ne sont pas cependant ceux-là les plus coupables. Il est des voyageurs qui, parce qu'ils n'ont pu compter au nombre de leurs clients certains marchands, ne craignent pas de les discréditer et de donner à entendre que leur situation est embarrassée. Ce sont toujours les mêmes qui se rendent coupables de pareils méfaits et c'est, de préférence, à l'époque des grosses échéances de l'année qu'ils font courir de mauvais bruits sur tel ou tel marchand.

La nature humaine est ainsi faite malheureusement qu'on est plutôt porté à croire les nouvelles qui peuvent affecter le caractère ou la position d'un homme que celles qui pourraient l'élever dans l'opinion d'autrui.

Dans la plupart des cas, ces bruits qui courent la rue n'ont aucun fondement, ils sont l'œuvre de ces "oiseaux de malheur" qui peut-être désireraient que leurs rêves devinssent la réalité.

Les marchands n'ont pas pour habitude de donner accès à leurs livres aux voyageurs, leurs dires sont donc, de ce seul fait, sujets à caution.

Les maisons de gros devraient recommander à leurs représentants la plus grande prudence dans l'expression de leurs opinions sur le crédit ou la solvabilité des marchands. Tôt ou tard, on finit par découvrir d'où sont partis les bruits et la maison qui a le désavantage d'avoir des voyageurs aussi peu réservés en souffre naturellement dans ses affaires.

UNE DELEGATION A OTTAWA

Les Droits sur les lainages

Le mois dernier une députation composée des représentants des principales maisons de marchandises sèches en gros de Montréal s'est rendue à Ottawa dans le but de faire des représentations au gouvernement au sujet du tarif douanier sur certaines lignes de lainages non manufacturées au Canada.

Ces messieurs ont demandé que plusieurs genres d'étoffes à robes soient de nouveau appelées à bénéficier du tarif préférentiel anglais, soit de 33 1-3 pour cent d'escompte sur le tarif général.

Ces tissus n'étant pas manufacturés dans le pays, les manufacturiers canadiens ne seraient pas lésés dans leurs intérêts.

La demande faite par le commerce de gros sera prise en sérieuse considération par le gouvernement et les délégués espèrent que, vers le 1er juin, un amendement au tarif dans le sens indiqué par eux sera mis en vigueur.

La députation se composait de MM. Geo. B. Fraser de MM. Greenshields Ltd.; A. Scott Robertson, de MM. Caverhill & Kissock; R. A. Brock, de la W. R. Brock Co. Ltd, et Wm. Agnew, chef de la maison du même nom. Il y avait en outre plusieurs représentants des maisons de Toronto, entre autres M. R. L. Davidson, de la maison John Macdonald & Co. et M. W. R. Smallpeice de la W. R. Brock Co. Ltd.

COMMISSION PERMANENTE

Il est rumeur que le Gouvernement a l'intention de nommer une cimmission permanente composée d'un membre de l'administration et de deux membres appartenant au commerce de gros pour statuer sur les questions relatives à l'application des droits de douane.

FEDERATION DES COMMERCANTS-DETAILLEURS DE LA CITE DE MONTREAL

Le 8 février a eu lieu à la salle des Marchands-Détailleurs de Nouveautés, 149 rue Berri, l'assemblée réguliere mensuelle de la Fédération des Commerçants-Détailleurs de la Cité de Montréal, sous la présidence de M. J. O. Gareau.

L'assistance était nombreuse et comprenait: MM. A. S. Lavallée, J. G. Watson, C. J. David, E. A. Frank, L. Adelstein, délégués de l'Association des Marchands-Détailleurs de Chaussures; MM. l'échevin N. Lapointe, J. A. Maynard, P. Bruneau, N. Chartrand, représentant l'Association des Epiciers; MM. Jean Lamoureux, A. Prévost, J. A. Beaudry, délégués de l'Association des Bouchers; MM. J. O. Gareau, Odilon Lemire, A. Rouleau, Armand Giroux, représentant les Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la province de Québec.

Après la lecture et l'adoption des minutes de la séance précédente, il est procédé à la lecture de nombreuses lettres adressées à la Fédération par diverses Chambres de Commerce et autres Associations mercantiles, relativement à la lutte entreprise contre les Timbres de Commerce.

Ces lettres sont des plus encourageantes et démontrent d'une façon évidente que le mouvement entrepris par la Fédération est unanimement approuvé.

On aborde ensuite les affaires nouvelles. Il est d'abord

question de l'opportunité pour la Fédération de louer un immeuble où toutes les Associations faisant partie de la Fédération établiraient leur siège social et tiendraient leurs assemblées. On nomme pour ces fins un comité spécial composé de MM. O. Lemire, A. S. Lavallée, Jean Lamoureux et P. Daoust.

Avant de procéder à la nomination et à l'élection des officiers pour l'année courante, M. J. O. Gareau fait un rapport succint des principales questions traitées par la Fédération: notamment le colportage, la réduction du taux des assurances et la lutte entreprise contre les timbres de commerce.

D'après l'honorable président, la plupart de ces questions sont en bonne voie d'être réglées à l'avantage du commerce de détail; ce n'est plus qu'une question de temps. En somme, la Fédération, depuis ses neuf mois d'existence, n'a pas perdu son temps, elle a prouvé son utilité d'une façon évidente et elle est appelée à rendre de grands services au commerce en général.

L'on procède immédiatement après aux élections.

Malgré que M. Gareau ait exprimé le désir d'être remplacé à la présidence, il est de nouveau appelé à remplir ces fonctions délicates, car l'assemblée est unanime à déclarer que ses services sont indispensables. Les élections qui sont faites par acclamation ont donné les résultats suivants:

M. J. O. Gareau, président; M. J. G. Watson, 1er vice-président; M. Jean Lamoureux, 2ème vice-président; M. A. S. Lavallée, trésorier; M. J. A. Beaudry, secrétaire.

Sur proposition de M. Armand Giroux il est décidé qu'un grand banquet sous les auspices de la Fédération sera donné le 29 mars prochain.

Après le rapport du trésorier, qui a été adopté, on prononce l'ajournement.

Un très-joli chapeau en forme de toque, plutôt élevé à l'arrière, fait avec une forme en broche couverte de tresse tubulaire de teintes "violine", fixée en avant par un gros héliotrope. Les garnitures consistent uniquement en deux nuances de ruban: "violine" et verdure.

LES ROSES COMME ORNEMENT DE CHAPEAUX

Il semble étrange que, malgré les nombreuses nouveautés en fait de fleurs, qui apparaissent à chaque saison, la rose conserve la suprématie. A chaque saison, un changement est annoncé, et à chaque saison, la bataille s'engage et est gagnée par la reine du royaume des fleurs. Il n'y a pas à redouter la monotonie, car chaque année voit paraître une nouvelle espèce de rose.

Il y a une grande marge entre les roses minuscules, en vogue l'été dernier, et l'énorme rose-chou, en vogue la saison dernière.

Il appartient au printemps de faire surgir un intermédiaire heureux et d'apporter, sur le marché des modes, les roses naturelles, d'une dimension normale et d'une couleur qui manque rarement à cette qualité.

La rose du moment est la rose épanouie, écrasée, aux pétales sinueux, d'une apparence si naturelle que l'on peut s'y tromper. Le fait est qu'on a vu récemment une imitation presque parfaite d'une rose de mariée. Lorsque ces boutons gracieux et repliés sont couchés dans une boîte, leurs tiges longues à l'aspect naturel, avec leurs épines inévitables, étendues en plis gracieux, on a de la peine à s'imaginer que ce sont des fleurs artificielles qui ne sortent pas directement du magasin d'un fleuriste.

Les petites branches, les guirlandes, les tresses et les bouquets avec tiges traînantes, sont les formes adoptées dans lesquelles on emploiera les roses, cette saison. Souvent on combine avec elles, de la manière la plus satisfaisante, des fougères, des fleurs plus petites et même des baies. Une combinaison très jolie est celle de fougère à feuilles très fines (maiden-hair) avec des feuilles de lierre, formant un fond gracieux pour la fleur aux couleurs éclatantes.

Une idée qui attirera tout de suite la modiste, consiste en une petite touffe de boutons de rose suspendus au milieu de gracieuses tiges de rosier. Ce pendentif peut se détacher facilement, et être employé de différentes manières.

Les tiges traînantes ou longues, les tresses gracieuses entrelacées de fleurs, forment une garniture charmante.

Ces ornements se prêtent à ravir à des effets pittoresques. Une touffe de roses en tissu doré sur un fond de feuillage brun et vert sombre forme une nouveauté qui contraste avec les fleurs à l'aspect naturel.

Une nouveauté attrayante consiste en un branchage de roses rouges grimpantes, relevé de quelques tiges de lis de la vallée. On emploie les myosotis, les fleurs de coucou, la bruyère et les baies blanches en guirlandes du plus bel effet.

On produit, avec des roses, quantité d'effets plus durs, convenables pour les bords d'un turban et pour former une sorte de collier qui entoure la calotte. Les petites roses et celles de grosseur moyenne conviennent le mieux pour ce genre d'effets. Un arrangement bien imaginé consiste en un double rang de boutons de rose d'une teinte délicate cousu sur une bande de mousseline. Du feuillage en forme de bordure épaisse ajoute la note verte nécessaire pour faire ressortir l'exquise beauté de la coloration.

Un bouquet composé de deux ou trois roses, d'où s'élancent en forme d'aigrette des brins d'herbe, des lis ou d'autres fleurs à grand effet, forme un charmant décor à placer sur le côté d'un Continental ou d'un turban.

On voit encore des cordons de petites roses; mais cet ornement, d'un effet plutôt sévère, a cédé la place aux belles branches traînantes et aux touffes gracieuses, qui feront les délices des amateurs de chapeaux pittoresques.

(The Illustrated Milliner).

La plupart des hommes d'affaires savent maintenant que l'annonce produit des résultats payants; cependant, combien nombreux encore sont ceux qui ne se doutent jamais, combien, dans leur cas, une annonce pourrait rapporter.

Un Bouclier

De Defense

Cette marque vous défendra contre tous concurrents dans notre département de blouses. Elle se signale par la

Perfection de la forme, l'ajustage et la main d'œuvre

avec un peu plus de style pour un peu moins d'argent.

MESSALINES, ETAMINES,
TAFFETAS, LUSTRÉS,
PEAU DE SOIE, WHIPCORDS,
ETC.

NOUVELLE LIGNE **Complets a Chemisettes**

très beaux dessins en TAFFETAS, LUSTRES et VOILES.

Nos styles pour le Printemps comprennent quelques dessins nouveaux et exclusifs.

Nous ne faisons que des BLOUSES et des COMPLETS A CHEMISETTES SEULEMENT, ce fait nous met en mesure de répondre à vos besoins complètement, efficacement et promptement.

The New York Silk Waist Mfg. Co.

40 rue St. Antoine, MONTREAL.

Chapeau importé par MM. Debenham, Caldecott & Co. — Modèle Mangin — Maurice, Paris.

Petit chapeau en crin et paille câble noirs; le crin disposé en travers; le collet couvert de garnitures en jais et crin fini, etc., arrière, avec ornement en acier et brillants. Garni de chaque côté avec un chou de ruban Duchesse, une plume Osprey sur le côté gauche et volant de dentelle sur chaque côté.

NOTES DE PARIS SUR LA MODE

Contre le froid, les fourrures nous offrent la molle tiédeur de leur caressant abri. Quelle plume de parfait magicien ès lettrés décrira l'enveloppement subtil de leur luxe? Elles sont barbares et elles sont prestigieusement raffinées dit " Femina ". Elles sont exquises et pittoresques, magnétiques et émouvantes. De leur nid de douceur et de tiédeur, la beauté des femmes émerge plus vivante et plus saisissante.

Luxe de reines ou d'américaines, de princesses de théâtre ou de marquises de féeries, certaines d'entre elles atteignent des taux excentriques. On cite la pelisse de martre de quarante mille francs, que jetait naguère sur ses somptueuses épaules la belle danseuse espagnole, au nom sonore et provocant. Et aussi la merveilleuse zibeline de lady T..., estimée trente-cinq mille francs. L'an dernier, aux réunions d'hiver d'Auteuil, la si jolie Mme H. L. exhibait un manteau de chinchilla dont le chiffre ne fut pas connu mais doit être considéré comme des plus respectables.

Il est heureusement des parures d'un prix moins effrayant et auquel ne se heurte point, sans espoir, un désir de femme. Si j'étais jeune mariée, hantée du choix de ma corbeille, je n'hésiterais certes pas à distraire une somme importante du chapitre bijoux ou toilettes pour le consacrer au budget des fourrures. Rien ne passionne aujourd'hui une coquetterie féminine comme cette question des fourrures.

Voyons quelles enveloppes confortables et douillettes nous ont taillées, cette année, les maîtres du genre. Quelles bestioles inoffensives sont-ils allés dénicher dans les steppes de la Sibérie ou dans les solitudes glacées de l'Hudson?

L'extraordinaire ne les a pas tentés. Ils ne se sont point, comme l'an passé, essayés à lancer la taupe ou à ressusciter, comme il y a deux ans, le petit-gris qui mit en émoi le Landerneau de la mode: non, la taupe est rentrée sous terre, et le petit-gris est remis à sa place de doublure, ce qui convient parfaitement à sa vulgarité. Ils n'ont pas cherché midi à quatorze heures. C'est du "déjà vu" qu'ils nous offrent, mais quel déjà vu! Une martre un peu grise, d'un ton exquis, d'une nuance rare et subtile, presque introuvable au naturel, et qui, bien entendu, perd beaucoup de sa valeur lorsqu'elle ne doit sa teinte qu'à de savantes préparations chimiques.

Si donc vous n'êtes pas assez heureuse, madame, pour dénicher cette martre idéale, daignez vous contenter de peaux un peu moins claires, un peu moins précieuses: il en est d'un joli ton un peu foncé qui sont fort appréciables. Mais évitez celles qui tirent sur le rouge ou sur le jaune. Celles-là sont proscrites par la mode.

La martre à un rival dans le chinchilla. Le chinchilla, délicieux décor des beautés blondes, si doux aux doigts qu'il caresse, si agréable au teint qu'il encadre; le chinchilla qui s'allie à toutes les nuances et à toutes les étoffes, le chinchilla délicatement chic et prestigieusement distingué.

La martre, et le chinchilla, voilà les deux leaders de la

Ce chapeau est façonné en paille couleur cuivre et en maline de la même nuance; la garniture consiste en deux branches de roses, dont la teinte varie du cuivre à la "violine", [nouveau nom d'une des teintes variées de l'héliotrope]. L'autre garniture consiste en un ruban moiré plutôt étroit, fixé sur le côté par un large noeud. Le mélange des couleurs forme un coup d'oeil très frappant.

"RESOLU"

Que, en vue des taux d'extorsion d'assurance, imposés à la section Centrale du Commerce de Montréal, **"Nous réduirons notre Stock d'au moins de moitié."** Pour accomplir cela nous avons placé en mains de nos voyageurs et vendeurs de magasin des **listes d'escomptes** couvrant presque tout notre stock. C'est **"un escompte bona fide de reduction de stock."** Ne laissez pas échapper votre part des bonnes choses que nous offrirons pendant les quelques mois prochains.

KYLE, CHEESBROUGH & CO.

93 Rue St-Pierre

MONTREAL.

The North Western Fur M'f'g. Co.

Désire annoncer à ses clients, et aux marchands en général, que M. NAP. MINGUY voyagera dans tout le Nord-Ouest et les Territoires, avec un a sortiment complet de fourrures confectionnées de toutes descriptions ; et prie ses clients de réserver leurs commandes jusqu'à ce que M. Minguy leur rendre visite dans le courant du mois de Mars. Nous sommes sûrs que les marchandises et les prix sont corrects. Nous désirons annoncer aussi que M. PANTALÉON JOBIN, le voyageur en fourrures bien connu dans la province de Québec depuis 24 ans, est attache à notre établissement et qu'il visitera nos clients et les marchands en général, durant le mois de Mars. Tous les marchands trouveront de leur intérêt d'attendre, et de ne pas donner leurs commandes ailleurs, avant d'avoir vu nos échantillons ; les deux Messieurs sus-mentionnés, M. Nap. Minguy et M. Pantaléon Jobin étant nos co-associés, les marchands peuvent compter qu'ils seront bien traités. Notre voyageur, M. J. M. GAUTHIER, parcourra le territoire du Saguenay, du Lac St-Jean et du Nord de Montréal, avec un assortiment complet d'échantillons. Nous sommes prêts à faire de notre mieux pour nos clients, et nous espérons que ceux-ci nous garderont leurs commandes, ce qui, nous en sommes sûrs, sera à leur avantage. Comptant, Messieurs, sur votre patronage et vous remerciant tous de vos faveurs passées, nous demeurons vos dévoués,

THE NORTH WESTERN FUR M'F'. CO.

Chapeau importé par MM. Debenham, Caldecott & Co. — Modèle de Germaine, Paris.

Grand chapeau en foin brun, relevé avec deux plis sur le côté; sur la calotte deux bouquets de roses nuancées avec feuillage; un ruban 2 tons vieux rose tombant en arrière en forme de boucle. Relevé sur le côté gauche par deux bouquets de roses.

---

grande course aux fourrures qui se disputera cet hiver. Derrière les favoris, quelques seigneurs élégants mais de moindre importance : l'astrakan, le breischwantz, le skungs, la loutre et ses nombreux dérivés conserveront leurs places respectives.

Dans ces douces et moelleuses fourrures, nous nous tailleron ces grandes jaquettes Louis XV, telles que nous les préférons pour nos costumes tailleur. Mieux encore qu'une jaquette, une redingote de martre, par exemple, serait de toutes les parures, la plus idéale.

Mais à côté de ces longs vêtements, il y a un certain petit paletot droit, inauguré cette année et qui ne semble pas à dédaigner. Des manches détachées et flottantes comme les ailes d'un carrick le rendent tout spécialement pratique pour être posé sur les manches bouffantes, que nous avons reprises si inconsidérément. Toutes fourrures lui conviennent également, et avec un col-châle en hermine, il a de la tenue et même de l'allure.

Si nous tenons à découvrir quelque vraie nouveauté, c'est dans la forme baroque et parfois amusante des manchons qu'il nous la faut chercher. Ils apparaissent, ces manchons, aussi volumineux que ceux portés par nos arrière-grand'mères et qui font notre joie sur les vieilles estampes. Véritables monuments, et très plats, en forme de sifflets, ils séduisent par leur originalité qui n'est pas dépourvue de grâce. J'en ai vu un exquis, rue de la Paix : peaux de martre fixées sans être cousues sur un manchon de dentelle. Le même modèle existe en chinchilla. Et j'ai noté aussi, en astrakan, un modèle de forme carrée, que j'aurais, si je ne l'avais su de bonne source être un manchon, pris bel et bien pour un charmant petit oreiller.

D'être si encombrants et si bizarres, nos manchons de cette année, nous leur pardonnerons en considération de leur somptuosité, qui offre à nos mains le régal d'une inestimable chaleur. Mais si nous sommes sages, nous atténuerons quelque peu leur excentricité, sans faire fi de la note nouvelle qu'ils apportent à nos modes.

° ° °

— Oh ! le chapeau de cette dame !

Au premier acte, le monsieur soupire ; il se penche à gauche, gêne son voisin ; il incline à droite, agace sa voisine. Devant lui, le chapeau, le beau chapeau se dresse, monumental, indifférent, malencontreux.

Au second acte, le monsieur rage ; il ronchonne et se fait regarder de travers par son entourage ; il murmure : des chuts ! lui imposent silence. La pièce, à en juger par le scintillant dialogue, est plaisante ; il paraît que les comédiennes sont jolies, leurs toilettes exquises ... Eh oui ! semble lui dire le beau chapeau, le monumental, ironique et malencontreux chapeau. Eh oui.... Mais tu ne verras rien.

Au troisième acte, le monsieur est vaincu. Le chapeau se dresse, irrésistible, monumental et glorieux dans la conscience de sa force. "Hein ! Ne te l'avais-je pas dit ? Rien à faire."

Le monsieur se tait. Il se tait, mais il n'en pense pas moins.

Forme en paille de couleur naturelle, avec des lilas de nuances variant du blanc au rose pâle ; le point capital de ce chapeau est la calotte en ruban de même couleur que les rubans formant garniture, ainsi qu'un gros noeud en arrière en teintes ombrées. Ce chapeau fait presque l'effet d'une forme champignon, dont il n'est qu'une modification, et il a un aspect très frappant.

Au

DETAILLEUR.

Cette bâtisse tout entière et toute notre énergie sont acquises à votre cause. Nous manufacturons les lignes suivantes qui portent cette fameuse . . . . . .

MARQUE DE COMMMERCE

COLS DE FANTAISIE,
CEINTURES EN SOIE.
RUCHES,

FONDATIONS DE COLS,
BORDURES DE JUPES,
JUPONS DE SATIN,

JUPONS DE SOIE,
BLOUSES.
COSTUMES A CHEMISETTE DE SOIE, Etc.

A. E. REA & CO., LIMITED

Maintenant, 20 et 22 Rue Wellington, Ouest. - - - - - TORONTO

Occuperont la bâtisse ci-dessus vers le 1er Avril.

R. G. Paquette & Cie.

Importateurs et Jobbers

Mouchoirs en Lawn Hemstitched

		la doz.
A2	Grandeur pour dames	$ .35
B2	" " "	.45
C2	" " "	.50

Mouchoirs en Toile Hemstitched

D2	Grandeur pour dames	.75
F2	" " "	1.00
G2	" " "	1.50

Mouchoirs en Lawn Unis

13	Grandeur 3/4	.70
15	" "	.80
16	" "	.90

Mouchoirs en Lawn Hemstitched

50	Grandeur 3/4	.50
51	" "	.60
52	" "	.70

Mouchoirs en Toile Hemstitched

63	Grandeur 3/4	1.50
61	" 7/8	1.80

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur le fini toile que nous sommes les seuls a donner pour ces prix.

Nos 80 échantillons de Mouchoirs pour l'Automne sont prêts à être montrés au commerce. Escompte spécial pour quantité de chaque numéro.

R. G. Paquette & Cie

Importateurs & Jobbers

Bretelles Uncle Sam

tiennent la tête par les ventes extraordinaires quelles ont atteintes.

$3.50 doz.

Les meilleures Bretelles pour détailler a

50 cts.

Nous invitons les marchands de passage à Montréal à venir voir nos échantillons, nous sommes convaincus qu'ils ne perdront pas leur temps. Nous avons toujours en mains des Jobs à offrir à des prix plus bas que la Manufacture.

Job de Rideaux en net de Nottingham.
Job de Parapluies pour Dames et Fillettes.

Chapeau importé par MM. Debenham, Caldecott & Co. — Modèle de Pouyanne, Paris.

Turban forme Torpille en paille de satin genre Chenille, couleur brune et bronze-vert, garni d'un ruban de satin mousseline de la même nuance. Sur le côté gauche une plume marabout retenue par un ornement nuancé.

Ah! quelle amertume, quel fiel dans son cœur!
A la sortie, les femmes comptent un ennemi de plus.

° ° °

Cri de guerre! Plus de chapeaux à l'orchestre! Comme à la Comédie-Française ou chez Sarah. Les directeurs de théâtre se sont émus. S'ils hésitent à interdire les chapeaux à l'orchestre, c'est qu'ils sentent que la mesure serait mal accueillie par leur clientèle féminine. Les femmes tiennent en effet à leurs chapeaux. Toute coiffure sans chapeau devient une affaire compliquée. Et puis, après le théâtre, on a pris l'habitude de souper, ou tout au moins d'aller prendre une tasse de chocolat, et on n'aime pas se montrer dans une salle de restaurant, tête nue. Vraiment, nous ne consentons à renoncer à nos chapeaux, que dans des cas exceptionnels; et il n'y a pas de doute, nous bouderions les fauteuils d'orchestre. Or un orchestre où il n'y a que des hommes est fort laid. Voyez plutôt celui de l'Opéra. Quel spectacle!

Et puis, tourner la difficulté, ce n'est pas la vaincre, n'est-ce pas?

° ° °

Alors?

Alors, il faut trouver quelque chose.

Il faut créer le chapeau de théâtre, un chapeau assez charitable pour permettre à la personne, placée derrière vous, de ne pas être contrainte à admirer uniquement l'habileté de votre modiste, un chapeau assez conciliant pour qu'il ne transforme pas le monsieur qui a payé son fauteuil pour *voir* les acteurs, et non pas seulement pour les entendre, en un ennemi définitif et irréconciliable du sexe féminin, un chapeau assez élégant enfin pour que votre beauté, mesdames, éprouve un infini plaisir à s'en parer.

Un chapeau de théâtre, mais ce peut être ce que le sonnet est au poème. Et vous savez qu'un long poème vaut souvent moins qu'un sonnet.

Déjà le béguin a fait une timide apparition, le béguin, si exquis dans sa joliesse, et qui, emboîtant exactement la tête, la coiffe presque autant qu'un chapeau. Combien j'en vois qui pourraient être délicieux: draps d'or ou d'argent avec seulement deux grosses touffes de fleurs au-dessus des oreilles, simple rang de jais avec choux de tulle, file de perles avec fleurs ou plumes, le choix est infini.

N'y a-t-il pas aussi une petite coiffure en dentelle, jarretée de velours, que nous admirons sur la tête de Manon, et qui serait le plus délicieux chapeau de théâtre que l'on puisse imaginer.

Déjà quelques-unes de nos belles habituées des répétitions générales et des premières donnent le bon exemple: à la réouverture des Variétés, la femme d'un de nos plus éminents critiques avait simplement posé sur ses beaux cheveux noirs deux touffes de jasmin—délicate et précieuse parure de princesse byzantine.

Il suffit que nous le désirions, ce chapeau de théâtre, pour que nos modistes prennent la peine d'y penser. Si elles le veulent, elles créeront des chefs-d'œuvre, et nous serons bénies par tous les spectateurs de l'orchestre, qui nous vouaient naguère à tous les diables.

Un amour de chapeau! Mesdames les modistes, donnez-nous pour le théâtre un amour de chapeau!

Un modèle Parisien ultra, de forme Santo à arrière élevé, avec, comme garnitures, des banderolles de ruban et des guirlandes de fleurs, en couleurs de nuances pivoine, formant contraste.

Nous pouvons satisfaire promptement vos besoins immédiats.

Nous sommes entrés dans le mois de Février exceptionnellement bien préparés pour veiller soigneusement à toutes vos commandes, qu'elles soient données à nos voyageurs, ou à nous adressées directement par la malle.

Malgré le fait que toutes les classes des marchandises de coton aient subi des hausses aussi remarquables, nous pouvons encore vous donner des valeurs surprenantes dans de nombreuses lignes importantes.

Souvenez-vous que non-seulement nous avons les marchandises dont vous avez besoin maintenant mais aussi que durant toute la saison du Printemps nous pourrons répondre de la façon la plus satisfaisante à vos besoins de rassortiment.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED, Winnipeg. **MONTREAL.** GREENSHIELDS & CO. LIMITED. Vancouver.

Chapeau Plaque importé par MM. Debenham, Caldecott & Co. — Modèle Camille Roger, Paris.

Chapeau en paille mordorée avec double rebord, entre-deux de rubans vieil or avec bords Picot. Sous le bord sont disposées dix roses de toutes couleurs naturelles entremêlées de feuillage, fini sur la passe avec du tulle brun.

Le bracelet est ressuscité et le collier aussi. Au moment où tant de femmes parlent de s'affranchir et visent à l'émancipation de leur sexe, les antiques insignes de l'esclavage reviennent à la mode. Il serait oiseux de philosopher sur cette contradiction très féminine; constatons simplement que le soir tous les jolis cous s'ornent du collier fatidique: perles, naturellement, pour les heureuses qui en possèdent, coraux roses séparés par de minuscules diamants, lapis, améthystes. Cette dernière fantaisie paraît même la plus généralisée.

Les bracelets sont exquis. Les maîtres de l'art nouveau ont exercé sur ce sujet la plus élégante et la plus subtile des imaginations. Ici, c'est un serpent dont la tête se tourne vers sa belle propriétaire, et là c'est une liane délicate qui enserre le bras blanc, ailleurs de simples lignes d'émail, courbes ou droites, mais toujours harmonieuses et originales.

• • •

J'ai observé, non sans quelque étonnement, qu'on voyait un peu moins de blanc au théâtre. Du rose, un mauve rosé très doux, un vieux rouge appelé praline, aussi joli à regarder que son homonyme est doux à croquer, ou mordoré très clair: voilà des notes qui dominent.

Vous vous rappelez, n'est-ce pas, les jolis taffetas glacés de tons dégradés et mourants, grâce auxquels on obtenait des effets exquis. Eh! bien, il y a mieux: des galons de soie ou de velours de nuances ainsi dégradées et qui mélangés à des étoffes également de soie ou de velours, à des guipures ou même à des dentelles, atteignent une douceur, un "fondu" tout à fait extraordinaire. Noté dans cet ordre d'idées une robe qui commençait par un ton amaranthe foncé pour mourir en une teinte chair vraiment délicieuse.

• • •

C'est encore au théâtre que l'on s'aperçoit des effets de cette guerre sans merci, que se livrent le boulevard Haussmann et la rue de la Paix? Vous connaissez le motif de cette affreuse querelle: les couturiers de la rue de la Paix, non seulement exagèrent le bouffant des manches, mais encore les baleinent héroïquement. Ceux du boulevard Haussmann protestent et, par esprit d'opposition, reprennent les manches plates, très plates.

Si bien que deux femmes élégantes, suivant qu'elles s'habillent ici ou là, peuvent présenter deux silhouettes absolument différentes de la Parisienne en l'an 1904!

Observons, madame, en cette matière une stricte neutralité. Tout, en cette matière délicate, ne dépend-il pas de l'âge, de la tournure, de la taille, et ne peut-on être jolie avec les pires exagérations, lorsqu'elles sont de mode?

Les voyageurs de la maison A. McDougall & Co. partiront le 1er mars pour leurs tournées respectives avec un assortiment complet et splendide de lainages et de fournitures pour tailleurs en vue du commerce de l'automne prochain.

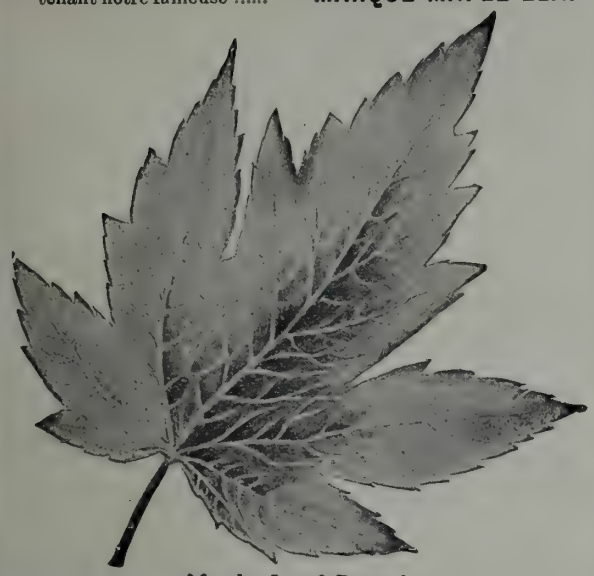
Les collections des voyageurs comprennent les modèles les plus nouveaux des meilleures manufactures étrangères et Canadiennes.

Les acheteurs auront une excellente occasion de faire un choix splendide.

Chapeau importé par MM. Debenham, Caldecott & Co. — Modèle de Pouyanne, Paris.

Toque en paille française couleur brûlée avec rebords en panneaux garnis de grappes de fruits et de rubans nuance Champagne. Relevé très haut en arrière sur la calotte unie avec bouquet de roses naturelles avec feuillage.

NOS voyageurs offrent maintenant notre fameuse ..... "MARQUE MAPLE LEAF"



Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de detail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner votre ordre** pour l'Automne 1905. Prompte expédition. Satisfaction assuree. Chaque paire garantie.

The Goderich Knitting Co., Limited, Goderich, Ont.,

ETABLIE EN 1895.

J. E. LEWITT, - - - - - - Gérant,

A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec, 22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

Printemps 1905

COLLERETTES en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$3.25** à **$18.00.**

MANTEAUX en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$5.25** à **$20.00.**

JUPES en VOILE, CANVAS, SOIE et TWEED, à partir de **$1.00** à **$18.00.**

MANTEAUX d'ENFANTS pour l'hiver prochain à partir de **$1.75.**

JOS. LAMOUREUX

178 Rue Montcalm.

LA CIE.

WALDRON DROUIN LTEE.

Assortiment Complet

CHAPEAUX BUCKLEY

Ecrivez-nous ou Venez a nos Magasins 138, Rue McGill.

CHAPEAUX BUCKLEY

Assortiment Complet

Vous êtes priés d'attendre nos voyageurs avant de donner vos commandes de FOURRURES. . . .

LA CIE WALDRON DROUIN & CIE LTEE.

MONTREAL.

Grosvenor. — Blouse en Soie. Modèle exclusif importé par MM. Debenham, Caldecott & Co. de Montréal.

HAUSSE PROBABLE DES ARTICLES EN CAOUTCHOUC

Les Manufacturiers Canadiens se réunissent à Montréal pour discuter la situation

A une assemblée des manufacturiers Canadiens de caoutchouc, tenue à Montréal les 6 et 7 du courant; presque tous les représentants des maisons s'occupant de cette industrie au Canada, ont pris part à une discussion générale concernant la situation du caoutchouc. La tables des prix récemment publiée par le "United States Rubber Trust", donna lieu à des échanges de vues. Toutefois, à l'assemblée dont nous parlons, il ne fut pris aucune résolution à cet égard. Le but qu'on se proposait étant d'avoir une discussion préliminaire, afin d'en arriver à une entente commune. La question des prix au Canada n'a pas été considérée avec ampleur; principalement à cause des prix élevés, actuels, du caoutchouc brut. A l'assemblée qui sera tenue le mois prochain, on s'occupera de ces prix. En tout cas, les industriels du caoutchouc disent qu'il n'y aura pas de réductions. Une dépêche de Toronto dit : La décision prise par la "United States Rubber Co.," de maintenir les prix de l'année dernière, malgré les prix plus élevés du caoutchouc brut, a grandement surpris les commerçants canadiens. Donnant ses raisons au sujet de cette ligne de conduite, le Président de la "United States Rubber Co.," dit, qu'on agit ainsi, afin d'empêcher les compagnies indépendantes de couper leurs prix. Quand, naguère, les prix furent considérablement élevés au-dessus de ceux fixés d'après le coût du caoutchouc brut, la grande marge des bénéfices alors possibles permit aux compagnies indépendantes d'offrir les marchandises à de plus bas prix. De la sorte, les dites Compagnies attirèrent à elles notre clientèle, ajoute le Président sus-mentionné, elles firent de très bonnes affaires et on dut les acheter. Or, maintenant, la compagnie de caoutchouc prétend avoir une si excellente installation et une telle organisation, que la réduction dans le coût de production, des articles manufacturés, la met à à même de profiter d'un léger avantage sur ses concurrents. Cette compagnie, compte donc conserver l'avance qu'elle a et elle espère augmenter le volume de ses affaires en maintenant de bas prix. De cette façon, ses profits nets seront, elle le présume, égaux à ceux de l'année dernière, malgré le prix élevé de la matière brute, et cela tout en tenant mieux le marché.

Parmi les représentants présents à l'assemblée dont il s'agit, se trouvaient: S. H. C. Miner, président de la "Granby Rubber Co."; D. Lorne McGibbon, gérant général de la "Canadian Rubber Co."; H. D. Warren, président de la "Gutta Percha Co.", de Toronto; James Robinson, président de la "Maple Leaf Rubber Co.", de Toronto; M. Breithup, président de la "Berlin Rubber Co.", et M. Reiter, gérant de la "Merchant's Rubber Co.," de Berlin.

MODIFICATION DE SOCIETE

La Compagnie Brophy, Cains & Co., vient d'être dissoute, M. Howell un des intéressés se retirant de la firme.

Les affaires continueront sous la même raison sociale, MM. Thos. Brophy & Fred. L. Cains, conservant la direction. La firme est convertie en une compagnie à fonds social au capital de $500,000; la charte d'incorporation est actuellement demandée.

Par suite de l'accroissement du capital, MM. Brophy, Cains & Co., seront dans les meilleures conditions possibles pour remplir les commandes de leur nombreuse clientèle et ils continueront comme par le passé à faire de leur mieux pour la satisfaire.

Les illustrations descriptives sont les meilleures. De simples gravures, étrangères à l'article annoncé, n'ont pas grand effet.

Picadilly. — Blouse en Soie. Modèle exclusif importé par MM. Debenham, Caldecott & Co. de Montréal

Articles tricotés
Sous-vêtements qui dureront

The WATSON MANUFACTURING CO. LIMITED
Paris, Ont.

Fabricants de Corps, Caleçons, Cache-corsets, Combinaisons, Bandes Rubens, etc., pour dames et enfants, et de Corps et Caleçons à cotes pour hommes.

Des échantillons sont maintenant offerts, pour le commerce de l'automne prochain, par notre agent, qui vous rendra visite sous peu. : : : : : : : : :

A. L. GILPIN,

232 RUE McGILL, MONTREAL.

Bayswater. — Blouse en Soie. Modèle exclusif, importé par MM. Debenham, Caldecott & Co. de Montréal.

FOURRURES

L'arsenic dans les fourrures. — La chute du petit-gris

Messieurs les savants sont, de fort braves gens, mais, avouons-le aussi, de tristes empêcheurs de danser en rond. Rien n'échappe à leurs investigations et, sous le très agréable prétexte de nous faire vivre cent ans de plus, ils empoisonnent chaque minute de notre existence avec un danger nouveau.

Ne voilà-t-il pas, maintenant, que le laboratoire de chimie du gouvernement belge a fait cette sensationnelle découverte, que porter des fourrures, c'était nous vouloir suicider, tant l'arsenic est en grande quantité dans la plupart de ces délicieux manteaux où, si frileusement, si joliment, s'emmitoufle la plus belle moitié du genre humain.

Sur quarante-deux échantillons de fourrures examinés par les savants belges, tous renfermaient une proportion d'arsenic au moins cent fois supérieure à celle légalement admise. Voilà donc les fourrures ou les élégantes condamnées, et nous penchons plutôt pour cette dernière sanction, car les savants n'arriveront pas facilement à empêcher une femme de vouloir être jolie et gracieuse, fut-ce même au détriment de sa santé.

Ajoutons que les chimistes belges, en prévision, sans doute, du peu de succès qui attendait leur scientifique communication, ont cru devoir ajouter que, si l'arsenic contenu dans les fourrures en si grande proportion constituait un danger, ce danger n'existait plus dès que les fourrures se trouvaient au grand air. Alors! ne pensez-vous pas qu'il était inutile, ce préalable avis?

* * * *

Que la zibeline, le chinchilla, la loutre ou l'astrakan aient peu ou point d'arsenic, vous vous en moquez, et vous auriez préféré, sans doute, bien davantage connaître, l'an dernier, ce que serait la mode d'aujourd'hui. Vous souvenez-vous de cet engouement venu tout à coup pour l'affreux petit gris de nos grand'mères? Quelques fourreurs en veine de spéculation, et suffisamment connus pour lancer une mode, avaient découvert, dans de vieux fonds de magasin, des quantités de petit gris dormant là le sommeil de l'oubli. La rafle en fut faite à bon marché, le petit gris fut lancé; on le vendit cher, dix fois sa valeur, et, par snobisme, chacune en voulut avoir. La vieille fourrure de mère-grand fit fureur, on se l'arracha, et de nouveau, aujourd'hui, le petit gris a repris le triste chemin de l'oubli, réintégré le tiroir de la commode qui lui servait de sépulcre, ou, s'il se montre encore de temps à autre dans la rue, — et bien timidement, — c'est que les épaules qu'il recouvre, à défaut d'autres, tiennent à lui.

Ce nous est là un profond enseignement, dont nous devons profiter. La belle fourrure, la fourrure de prix, est toujours à la mode, et même au plus beau moment du petit gris, une jolie veste de chinchilla, un beau manteau de zibeline, une redingote d'astrakan ou un manteau de belle loutre ont toujours été admirés. Qu'on la veuille ou non, la belle fourrure sera toujours de la belle fourrure, et mieux est d'attendre, un ou deux ans de plus, le manteau convoité que d'acheter, pour suivre une mode passagère, ou pour être plus vite satisfaite, une fourrure, demain démodée ou sans valeur.

La Leak Fur Mfg. Co. of Canada Ltd., est une nouvelle maison commerciale dans les Fourrures, récemment établie en cette ville.

Elle est originaire de Gloversville, N.-Y., où elle a une grande tannerie et une spacieuse fabrique de Capots, Paletots, Habits, Robes, etc.

Les mêmes articles sont maintenant confectionnés ici avec les meilleurs matériaux et les plus grands soins, c'est pourquoi nous invitons nos lecteurs à s'adresser à cette maison pour ce dont ils ont besoin dans le genre et ils auront pleine et entière satisfaction.

La publicité ne fera pas pousser des cheveux sur une tête chauve; mais elle a fait vendre un grand nombre de préparations médicales qui n'en ont pas fait pousser davantage.

Chelsea. — Blouse en Soie. Modèle exclusif importé par MM. Debenham, Caldecott & Co, de Montréal.

Attention !

Les Détailleurs en Eveil

No 95A—Laine Naturelle Standard.
No 150—Fil Double.

No 96—Worsted faconné sans couturé

ne

laisseront pas passer

ces cing Lignes Standard de

Sous-Vetements Pen-Angle de Penman

No 410
Laine extrémités bleues

No 667
Cotes Elastiques Diaprées tout laine.

TOURNEZ)

Avis

pour l'Automne 1905

Du fait que notre digue a été emportée, nous n'avons pas pu, pendant la dernière saison, faire un excellent service de livraisons. Toutefois, nous garantissons maintenant que nous expédierons, vers le 15 septembre, toutes les commandes reçues le ou avant le 1er mars.

Ne permettez pas, qu'au dernier moment des livraisons, vous soyez forcés de prendre des substituts.

Penman Mfg. Co., Limited.

LA LUTTE CONTRE LES TIMBRES DE COMMERCE

Si les compagnies de timbres de commerce se remuent pour faire de la réclame à leurs petits bouts de papier de couleur, et ne pas laisser péricliter leur fructueuse industrie, les marchands, leurs victimes, ne s'endorment pas et font de bonne besogne.

Nous apprenons avec satisfaction qu'une délégation se rendra très prochainement à Ottawa et demandera au gouvernement fédéral de débarrasser une fois pour toutes le commerce de détail de la peste des prétendus reçus au comptant.

Nous savons que les délégués sont fortement documentés et que les ministres devront prendre en sérieuse considération les résolutions de nombreux boards of trade et chambres de commerce de toutes les parties du pays, demandant que la distribution, la vente et l'émission des timbres de commerce (cash receipts) soient déclarées illégales.

Il y a contre ces timbres un "tolle" général qui devra faire impression sur les membres du gouvernement.

Si les marchands de détail n'ont pas abandonné la distribution des timbres le 1er janvier, comme la plupart s'y étaient engagés, la cause en est due au refus de quelques-uns seulement de marcher d'accord avec leurs confrères. Une action commune seule pouvait faire mourir de sa belle mort l'industrie des timbres.

Puisque quelques rares marchands s'obstinent à alimenter les compagnies de timbres la masse des commerçants se voit forcée de demander leur mort légale et ils l'obtiendront.

Les diverses associations de détailleurs redoublent d'activité et obtiennent l'encouragement du haut commerce et de leurs organisations dans la lutte entreprise contre les timbres.

Nous donnons ci-dessous les copies des Résolutions passées en assemblées spéciales par trois de ces importantes Associations; il en est venu d'autres de tous les points du Canada qui seront, en temps opportun, présentées au gouvernement qui devra agir:

Guilde des Epiciers en Gros de Montréal

A une assemblée spéciale, tenue, pour cet objet, le vendredi, 3 février, cette Association a passé la résolution suivante, relative aux "Timbres de Commerce":

Attendu que la Fédération des Marchands-Détailleurs de cette Cité, est sur le point de présenter une pétition aux Membres du Sénat et de la Chambre des Communes, demandant la passation d'une loi pour prohiber la vente ou la distribution des "Timbres de Commerce" ou "Reçus au Comptant"; et,

Attendu que les pernicieux effets de l'usage des "Timbres de Commerce" ont été reconnus partout où ils ont été introduits; un certain nombre de Cités et d'Etats des Etats-Unis, ayant, par des lois, restreint ou prohibé leur vente; et,

Attendu que le règlement, prohibant le commerce des "Timbres de Commerce" adopté par la Cité de Montréal est attaqué devant les Cours; et, qu'ainsi, un temps considérable peut courir avant qu'une décision finale soit obtenue quant au pouvoir de la Cité de prohiber les "Timbres de Commerce"; que, durant ce temps, le commerce de détail et les marchands de gros continueront à souffrir des opérations de la Compagnie des "Timbres de Commerce".

LA SEULE MAISON CANADIENNE-FRANÇAISE DANS LA DRAPERIE

ENCOURAGEZ-LA

L'UNION FAIT LA FORCE

PRINTEMPS 1905

Une race doit être maitresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.
"LA SAUVEGARDE, Assurance, — Vie, Montréal."

Adressez-vous a notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez decouvert le chemin du Succes.

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."

PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produits canadiens"

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le Printemps.

Draperies Anglaises et Ecossaises

Tissus à Pardessus uni's et de fantaisie pour le Printemps

VOYEZ NOS

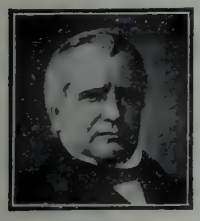
Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté et des Prix, avant de donner vos commandes.



LAFONTAINE
"Affirmons nos droits"

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressources,"

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT ECRIVEZ-NOUS

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

Il est, en conséquence, Résolu que cette guilde appuie à l'unanimité la pétition de la Fédération des Marchands-Détailleurs, et espère que dans l'intérêt de la grande majorité des Marchands de Montréal et des autres Cités où le commerce des "Timbres de Commerce", a obtenu un pied, qu'il plaise au Parlement d'accéder à la demande de la dite pétition.

Chambre de Commerce du District de Montréal

Copie de la résolution adoptée par la Chambre de Commerce, à son assemblée générale annuelle tenue le mercredi, 8 février 1905.

Abolition des "Timbres de Commerce."

Il est proposé par M. J. O. Gareau, appuyé par O. Lemire, que:

Attendu que les "Timbres de Commerce" qui sont considérés comme une taxe imposée au commerce de détail, sont de nature à faire péricliter ce commerce au bénéfice de quelque compagnie de timbres;

Attendu que les sociétés de commerce de détail, représentées par la Fédération du commerce, ont demandé, par des résolutions, la prohibition du commerce de ces Timbres;

Il est résolu: — Que cette Chambre prie le Gouvernement Fédéral de vouloir bien prendre en sérieuse considération l'opportunité d'amender la loi, de façon à prohiber l'émission, la vente et la distribution des "Timbres de Commerce" ou "Reçus au Comptant" dans toute la Puissance du Canada, parce qu'ils sont une entrave au commerce et de plus une véritable exploitation du commerce de détail.

Association des Marchands de Marchandises sèches en gros du Board of Trade de Montréal

A une assemblée générale spéciale tenue pour le dit objet le lundi 13 février, cette Association a passé la résolution suivante, relativement aux "Timbres de Commerce";

Attendu que la vente et la distribution des "Timbres de Commerce" ou "Reçus au Comptant" ont causé de grandes pertes aux Marchands de détail de Montréal; leur expérience, sous ce rapport, étant la même que celle des autres Cités où les "Timbres de Commerce" ont été introduits, beaucoup d'entre elles ayant été forcées d'en obtenir la restriction ou la prohibition au moyen de la loi. Et,

Attendu que la mise en vigueur du règlement adopté par la Cité de Montréal, prohibant la vente des "Timbres de Commerce," sera probablement retardée pendant un temps considérable par l'opposition qui lui est faite dans les Cours, par une Compagnie de "Timbres de Commerce"; et que, pendant ce délai, les maux dont on se plaint devront continuer à se faire sentir dans le commerce. Et,

Attendu que la Fédération des Commerçants de détail est sur le point de présenter une pétition au Parlement, priant qu'une loi soit immédiatement sanctionnée, pour interdire la vente ou la distribution des "Timbres de Commerce," pétition signée par la grande majorité des Marchands de détail intéressés.

En conséquence, il est Résolu que l'Association des Marchands de marchandises sèches en gros de Montréal approuve de tout cœur la pétition de la Fédération des Commerçants détailleurs de cette Cité, demandant que la vente et la distribution des "Timbres de Commerce" soient prohibées; cette prohibition étant, apparemment, le seul moyen de soulager le commerce des effets pernicieux de l'usage des "Timbres de Commerce."

QUAND ANNONCER?

Le temps d'annoncer, c'est lorsque vous désirez accroître le volume de vos affaires. Il n'y a rien de neuf dans ce dicton; mais il vaut la peine d'être répété souvent.

AVIS D'ELECTIONS

Les élections annuelles de l'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la province de Québec auront lieu à la prochaine assemblée du mois de mars. Tous les membres sont instamment priés d'y assister; ils seront notifiés de la date exacte en temps voulu.

LES CADEAUX CHEZ LES FOURNISSEURS

La sagesse des nations prétend que "les petits cadeaux entretiennent l'amitié".

Elle a raison, à condition toutefois que les cadeaux soient spontanément offerts par le donateur.

Quant aux cadeaux sollicités plus ou moins directement, plus ou moins discrètement, loin d'entretenir l'amitié ils ne peuvent que l'éloigner. Solliciter un cadeau c'est faire preuve d'intérêt, d'égoïsme même, deux choses qui ne s'accordent guère avec l'amitié.

Nous abordons ici un sujet un peu délicat, nous le comprenons, cependant il importe de faire cesser un abus qui par sa fréquence, devient une lourde taxe sur les maisons de gros.

Il ne se passe pas de semaine sans qu'une ou plusieurs listes de souscription pour offrir un cadeau à un commis — à l'occasion de son mariage ou d'un anniversaire quelconque — ne fasse son chemin à travers le commerce de gros. Et les fournisseurs souscrivent, ou offrent personnellement un cadeau au commis.

Mais franchement, est-ce bien délicat de tendre ainsi la main pour soi-même ou pour un ami qui n'est pas dans le besoin?

On dira peut-être: les commerçants de gros sont libres de faire ou de ne pas faire des cadeaux; personne ne les oblige à souscrire; s'ils le font c'est donc qu'ils le veulent bien.

En apparence c'est vrai. Mais, en réalité, ce ne l'est plus. La liste est là qui indique ceux qui ont souscrit et si un fournisseur omettait son nom de la liste, il pourrait s'en ressentir plus tard dans ses ventes.

C'est en quelque sorte le coup de la carte forcée, c'est-à-dire un acte bien peu digne.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Le vendredi 17 février a eu lieu l'assemblée régulière de l'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la Province de Québec, sous la présidence de M. J. O. Gareau.

Parmi les assistants nous avons remarqué MM. Ernest Lamy, Armand Giroux, O. Lemire, Thos. Oakes, W. U. Boivin, A. Fleury, l'échevin J. D. Couture, A. Rouleau, B. Charbonneau, N. Paquette, N. Marcotte, etc., etc.

Après la lecture des minutes, il est procédé à l'admission des nouveaux membres actifs qui sont MM. A. Dubost et N. Paquette, de Paquette Bros.

Il est donné lecture d'une lettre de l'Union des Commis-Marchands avisant la Société que le loyer de leur salle est porté à $120.00. Il est décidé qu'une décision à ce sujet sera prise ultérieurement.

La discussion s'engage ensuite au sujet d'une motion pour diminuer la contribution annuelle en la fixant à $3, au lieu de $5.

Il est décidé que le montant de la cotisation ne sera pas diminué.

M. W. U. Boivin fait remarquer combien est injuste la taxe de $10 imposée actuellement par la Corporation de Montréal pour chaque employé de marchand qui livre des circulaires à domicile, le commerce des marchandises sèches étant déjà lourdement taxé.

Il est résolu d'écrire une lettre de protestation au conseil de ville.

La séance est ajournée.

SAISON 1905

Département "D"

Nos arrivages étant maintenant presque complets, nous engageons Messieurs les Marchands-détailleurs tant de la ville que de la campagne à nous faire une visite pour les achats du printemps.

Notre Département est bien pourvu de fournitures et accessoires pour Hommes et pour Dames et à des prix laissant de bons bénéfices.

Département des Merceries

Nous attirons spécialement l'attention sur nos chemises **" Pooleys " Regatta** Blanches.

Toilette et Négligées

Chemises de toutes qualités et descriptions, tant pour le travail que pour la toilette.

Notre Département de Cravates est rempli des plus hautes nouveautés de la saison tant dans les formes que dans le choix des couleurs.

Corps et Caleçons de toutes descriptions.

Coton, Balbriggan, Merinos, Mercerized, Cashemere, Etc.

Juste-au-corps Sweaters pour Garçons et pour Hommes, grande variété.

Confection pour Dames

Nos Lingeries Blanches, garnies de Broderie et Dentelle sont en grande faveur.

Nos patrons sont exclusifs et variés.

Cache-Corsets, Chemises, Jaquettes, Caleçons, Jupons, Etc.

Nos lignes de Tabliers en Lawn Blanc pour Dames sont des valeurs extra.

Blouses

Blanches, en Soie, Lawn, Mercerized, **Alpaca Noir et Couleur,** seront surtout les lignes les plus en vogue pour la saison et nous les avons en **grandes varietes.**

Gants Soie et Taffetas

Bas Cashmere, Coton, pour Dames et Enfants, nous en faisons une spécialité.

Nos voyageurs sont sur leurs routes respectives et emportent avec eux notre collection complète d'échantillons qu'ils seront toujours fiers de soumettre à l'inspection des acheteurs et toutes commandes qui leur seront confiées recevront une attention particulière.

Nous faisons aussi une spécialité des commandes par la malle. Essayez-nous et vous serez satisfaits.

A. Racine & Cie,

340-342 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

J. B. Henderson

Une des personnalités les plus en vue et des plus estimée des cercles commerciaux du Canada, M. J. B. Henderson, gérant-général de la Penman Mfg. Co., de Paris, Ont., est décédée le 21 janvier.

M. Henderson qui était âgé de 50 ans était né à Ancaster. Il débuta dans les affaires à la Penman Mills Co., de Paris, puis ouvrit une manufacture de bonneterie à Streetsville, il fit successivement l'acquisition des moulins de Morritton et de la manufacture de bonneterie de Thorold. Il y a environ douze ans, il devint directeur et gérant général de la Penman Mfg. Co., c'est dans cette position que la mort est venue le frapper.

Dans toute sa carrière commerciale M. Henderson s'est montré un homme énergique, droit, intègre, habile. C'était un homme d'affires consommé, aimé et respecté.

En outre de sa haute situation à la Penman Mfg. Co., il était président et l'un des plus, sinon le plus intéressé de la Dobbie Iron Works, de Niagara Falls, N. Y., et vice-président des Paris Plow Works.

Pendant un certain nombre d'années il a pris une part active aux affaires municipales. Il a été membre du Conseil d'Education de Paris, membre de la Commission des Incendies et de l'Eau et Conseiller de ville. Dans ces deux dernières années il a été également Président du Board of Trade de Paris et de la Section des Lainages de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

M. F. W. Fisher, de MM. John Fisher, Son & Co., nous rapporte que, quoique les commandes pour livraisons immédiates soient assez rares, il y a néanmoins une excellente demande pour la livraison du printemps.

La demande pour la saison prochaine a en grande partie porté sur les tweeds écossais, ainsi que sur les Worsteds de fantaisie. Les dessins préférés sont les grands carreaux peu prononcés, ensuite quelques étoffes à rayures.

Les couleurs en faveur sont tout d'abord les gris et ensuite les bruns.

Les prix continuent à être très élevés.

* * * *

D'après un importateur qui arrive des marchés anglais, la plupart des manufacturiers de lainages de Bradford et des autres centres importants s'attendent à une diminution dans les prix, diminution qui aurait lieu l'année prochaine.

Bien que les prix aient constamment augmenté depuis deux ans, il ne faut pas s'attendre à une diminution immédiate des prix car ils ont été fixés pour les importateurs de l'automne prochain.

* * * *

D'après M. O. Létourneau, de la maison A. McDougall & Co., la demande a été bonne pour le commerce du printemps.

Les apparences futures sont loin d'être mauvaises, étant donné que les stocks des tailleurs et des marchands ne sont pas lourds par suite des affaires plutôt tranquilles pendant l'hiver et l'automne dernier.

Quant aux prix, ils sont très fermes et sans aucune apparence de baisse pour l'automne.

La demande a porté principalement sur les Worsteds de fantaisie dans les nuances gris foncé, de même que sur les serges et cheviots noirs.

La collection est assez lente.,

* * * *

Il y avait tout dernièrement à Montréal plusieurs représentants de fabriques françaises d'étoffes à robes. Les prix qu'ils ont coté pour les cachemires, les voiles et les étamines sont plus élevés que ceux qu'ils demandaient précédemment.

* * * *

Les prix de toutes les marchandises en laine sont de plus en plus fermes; les avances faites il y a quelque temps sur les sous-vêtements, les couvertures blanches et grises, les flanelles et les Kerseys sont pleinement maintenues.

* * * *

M. C. X. Tranchemontagne nous communique que jusqu'à présent les affaires pour le printemps ont été à la hauteur des années précédentes.

Les paiements sont également satisfaisants pour cette époque de l'année.

Les prix des lainages continuent à être très fermes et l'on ne peut raisonnablement s'attendre à aucune réduction avant la fin de l'année.

La demande dans les draps pour le printemps a porté en grande partie sur les tweeds à carreaux; on remarque également un bon nombre de commandes pour les serges et cheviots noirs.

M. Jas. R. Muir vient d'entrer à l'emploi de la maison A. McDougall & Co., en qualité de voyageur pour la partie Nord de l'Ontario.

Les voyageurs de la maison A. McDougall & Co. partiront en tournées pour la prise des commandes de l'automne 1905 à partir du 10 mars prochain.

MM. John Fisher, Son & Co., Carré Victoria, Montréal, ont l'avantage de porter à la connaissance du commerce qu'ils disposent actuellement de lignes spéciales de Worsteds pour pantalons d'automne qu'ils offrent à raison de 60 cents la verge.

La maison C. X. Tranchemontagne dispose actuellement de lignes choisies dans les Serges noires, Tweeds Anglais et Canadiens, qu'elle vend à des prix très spéciaux. Des échantillons seront envoyés à ceux qui en feront la demande. Examinez ces lignes, elles en valent la peine.

Les dames intéressées au sujet de l'ajustage des corsages de robes ou costumes, feront bien d'examiner soigneusement les mérites et avantages du corset ou forme "Sahlin." — Ce vêtement est taillé et ajusté sur un modèle parfait. Il garantit le rétablissement des courbes naturelles du parfait modèle et n'a besoin de "rembourrage" d'aucune sorte; il procure le confort exclusif et l'élégance exigée dans notre ère fashionable qui ne peut être satisfaite par l'entremise de corsets ordinaires.

Le "Sahlin" retient sa forme parfaite au détriment de toute imperfection, petite ou grande, qui pourrait exister chez la personne et il est "le seul" qui puisse vanter cet avantage, lequel existe réellement et ne peut manquer de faire appel au raisonnement intelligent.

L'importance de la coupe et du modèle du corset "Sahlin" a été tellement établie, que des lettres patentes ont été obtenues dans toutes les parties du monde fashionable. (Voir l'annonce dans ce journal).

Ouverture des Modes du Printemps 1905

LUNDI, 27 FEVRIER

ET LES JOURS SUIVANTS

NOTRE EXPOSITION DE MODES

Dans nos nouveaux magasins fera époque
avec notre choix de . . . . . .

Chapeaux-Modeles

Français, Anglais et Américains et de Hautes Nouveautés
dans les Accessoires et Fournitures de Modes . . . . .

CHALEYER & ORKIN, 1794-96 rue Notre-Dame, MONTREAL.

SUCCURSALE DE QUEBEC : 56½ et 58 rue St-Joseph.

DROLET, LASSONDE & CIE

TROIS-RIVIERES, P. Q.

LES SEULS

Importateurs de Marchandises

Françaises, Anglaises et Américaines

Entre Montreal et Quebec, Rives Nord et Sud du Saint Laurent.

Nos Voyageurs visitent toute la Province de Québec.

Les Commandes par la malle reçoivent cependant toute notre attention.

Par suite de l'augmentation considérable de son chiffre d'affaires, la Berlin Robe and Clothing Co. emploiera désormais 100 ouvriers de plus à sa manufacture.

* * * *

MM. E. R. Bollert & Co. viennent de se rendre acquéreurs de la Guelph Skirt Co., de Guelph, Ont. Ces messieurs ont l'intention d'agrandir considérablement la manufacture et ajouteront à la production actuelle des lignes de vêtements pour hommes.

* * * *

Les employés de la Montreal Waterproof Clothing Co. ont donné, au commencement du mois dernier, au Stanley Hall, leur grand bal annuel.

Cette fête a eu un très grand succès; au-delà de 300 personnes y ont pris part, y compris les employés de la compagnie et leurs nombreux invités.

M. Harry Wener et Sam. Wener, les deux chefs de la maison, assistaient à cette fête, ce qui témoigne de l'excellente entente qui existe entre les patrons et les employés de cette importante manufacture.

* * * *

M. George Giroux, de MM. E. O. Barette & Cie, agents de la Niagara Neckwear Co. Ltd, nous informe que le commerce du printemps s'annonce favorablement.

La cravate actuellement la plus en vogue est le "Four in Hand" d'une largeur de 2¼ à 2½ pouces, dans les nuances orange-brûlé, mauve, violet et rouge.

Les cravates à bouts flottants et bouffantes sont également de mode.

MM. A. O. Morin & Cie rapportent une certaine activité dans les affaires. La maison procède actuellement à la livraison des commandes du printemps, la demande pour les assortiments n'ayant pas encore commencé.

Les paiements jusqu'à date ont été satisfaisants.

D'après les derniers avis reçus d'Europe les prix continuent à être des plus fermes sur tous les marchés extérieurs.

* * * *

C'est avec plaisir que nous apprenons que l'état de santé de M. Geo. Giroux, de MM. E. O. Barette & Cie, s'est amélioré au point qu'il partira prochainement en tournée d'affaires dans la province de Québec, avec un assortiment complet de cravates et de bretelles pour le commerce du printemps.

Les représentants de la maison A. O. Morin & Cie auront l'avantage de présenter au commerce de détail, à partir du 1er mars, une magnifique collection de bas et chaussettes en Worsted. Les lignes comprises dans cet assortiment sont absolument insurpassables comme prix et qualité.

MM. E. O. Barette & Cie, 238 Temple Building, rue St-Jacques, à Montréal, viennent d'être nommés agents canadiens pour la vente de la célèbre bretelle française de Fromage Frères, de Paris.

Ces bretelles, les plus avantageuses que l'on puisse se procurer, sont empaquetées en grandeurs assorties dans des boîtes très attrayantes.

Leur succès est déjà assuré, car les plus importantes maisons de Montréal en ont acheté des quantités considérables.

Tooke Bros. Limited

La "Tooke Bros., Limited," a reçu des consignations de belles nouvelles soies pour tours de cou de Pâques et de printemps. Ces messieurs rapportent que leurs importations comprennent quelques-uns des plus beaux tissus qu'ils aient jamais eu la bonne fortune de se procurer. Ils comprennent tout ce qui est correct; tout ce que sanctionne la mode; depuis les plus jolies nouveautés jusqu'aux styles qui confinent à ceux des marchandises de vente courante.

Le crape de Chine, est une des étoffes nouvelles qu'offre cette maison. Elle a une apparence brillante et convient très joliment pour cravates bouffantes Ascot et Derby. La maison s'en est procuré une variété de nuances désirables, comprenant: des bruns, verts, champagnes, moles, vins, cardinal et gris.

En couleurs unies ils sont bien approvisionnés de tissus de reps, cachemire, peau de soie et popeline, ainsi que d'une nouvelle étoffe appelée "liberty." Cette firme lance quelques soies de fantaisie qui procèdent de nouvelles idées, et cela ajouté aux cravates de formes les plus nouvelles, dont ils ont un assez grand nombre de nouveautés, fera grandir de beaucoup le nombre des ventes.

Tooke Bros., Limited, qui se font une spécialité de demi-bas de fantaisie, viennent de mettre en stock un grand envoi de lignes de cachemires unis et de fantaisie, de fil Lisle et de marchandises de soie et de coton. On peut se faire une idée de l'immensité de l'assortiment qu'ont ces messieurs, quand l'on sait que cet assortiment comprend plus de cinq cents lignes.

En ce qui concerne les "sweaters" de couleurs, unis et de fantaisie, et les Jerseys, il est seulement nécessaire de dire que MM. Tooke Bros., Limited, montrent au moins deux cents lignes. Ce qui donne l'idée que rien de ce qui est demandé n'a été oublié. Les dessins de ces articles sont nouveaux et les valeurs excellentes.

Tooke Bros., Limited, sont maintenant à même d'offrir au commerce des sous-vêtements se vendant bien et de nuances bleu pâle; brun, tan et des nouveautés distinctes en laine naturelle, fil Lisle et effets mercerisés. Parmi les différentes fabrications que tient cette maison, se trouvent les sous-vêtements de toile à mailles de Kneip, dont elle est l'agent unique sur ce marché. Ces messieurs ont entré de grandes commandes de bretelles Guyot, dont ils contrôlent aussi l'agence ici.

Tooke Bros., Limited, offrent aussi des parapluies qui se vendront rapidement parce que leur valeur est exceptionnelle. Le tissu en est bon, et les poignées sont non seulement de bon style, mais aussi d'une variété agréable.

Le marchand qui tient les bonnes lignes de marchandises est désappointé quand, faute d'avoir passé ses commandes en temps opportun, il se voit forcé de se passer de marchandises qui se vendent couramment et avec profit.

Pour ne pas manquer la vente des sous-vêtements de la marque "Pen Angle" de la Penman Mfg. Co., Ltd., passez vos ordres sans trop tarder. La demande considérable et toujours croissante pour ses sous-vêtements oblige les manufacturiers à donner cet avis au commerce. Les marchands clairvoyants écouteront le conseil qui leur est donné dans l'annonce que publie dans ce numéro la Penman Mfg. Co.

DANS LE DETAIL

MM. Simard & Cie, marchands de nouveautés à Québec, viennent de se rendre acquéreurs du block situé en face de leur magasin actuel et ont l'intention de le convertir en un grand magasin départemental.

DOMINION OIL CLOTH CO.

A l'assemblée annuelle de la Dominion Oil Cloth Co. qui a eu lieu le 19 janvier, les officiers suivants furent élus: MM. J. O. Gravel, président; Andrew A. Allan, vice-président; J. J. McGill, trésorier; John Baillie, directeur-gérant et secrétaire; Hugh A. Allan, directeur.

Le département des tapis et prélarts de la maison A. Racine & Cie prend d'année en année une importance plus considérable chez ces messieurs. On est toujours certain d'y trouver l'assortiment le plus varié marqué au plus bas prix du marché. En vue du commerce du printemps 1905, MM. A. Racine & Cie ont importé une immense quantité de prélarts et de linoleums provenant des manufactures les plus en renom de la Grande-Bretagne. Les prélarts de manufacture canadienne sont également bien représentés dans cette belle collection.

Debenham, Caldecott & Co.

MODES

OUVERTURE DU PRINTEMPS

1905

27 FEVRIER

et jours suivants

MODELES FRANÇAIS

EXCLUSIFS

seront exposés à la date ci-dessus

Nouveautés pour Modistes

CHAPEAUX IMPORTES

POUR LES ACHETEURS HATIFS

Notre Stock est complet dans les
GENRES LES PLUS NOUVEAUX

Quelques-uns des PRINCIPAUX ARTICLES qui seront employés pour les CHAPEAUX DE PRINTEMPS

Fleurs • Galons de Paille • Chiffons

Notre assortiment est vaste et les valeurs sont les meilleures

LA MAISON par EXCELLENCE pour les RUBANS et SOIERIES

REPRESENTANT DES PROVINCES MARITIMES:

G. A. WOODILL, 70 GRANVILLE ST.

43½ RUE ST-JOSEPH — **QUEBEC**

HALIFAX

111 SPARKS ST. — **OTTAWA**

18 Rue Ste-Hélène - MONTREAL

ELEGANTS CHAPEAUX DE SORTIE

Il y a une si grande variété de formes pour les chapeaux de sortie, qu'il est impossible de les décrire sous des termes généraux. A côté des différents turbans, on voit le Colonial, le tricorne, le chapeau anglais de sortie, le canotier français, le Charlotte Corday, et quelques formes très élégantes du véritable chapeau Napoléon. En général, on peut dire que les chapeaux de sortie sont un peu plus petits qu'ils ne l'étaient la saison dernière. En raison des tresses de dessin compliqué, et de leur légèreté, on ne fait pas de chapeaux lourds; ceux-ci sont laissés dans l'oubli, qu'ils méritent.

Dans toutes les formes de chapeaux, on emploie beaucoup les tresses finies soie ou satin, et on combine toutes les tresses avec des malines et du chiffon. Ces tresses, disposées en plis élégants, produisent des effets délicats recherchés par toutes les modistes. La simplicité est la règle qui préside à la garniture des chapeaux; mais c'est à peine si l'on peut y voir un soupçon de sévérité ou de dureté. Les bords et les calottes sont aplatis et drapés, et les tresses les plus légères sont cousues sur de la dentelle du même genre, en formant des froncis ou des plissés.

Parmi les garnitures les plus en vogue, on remarque de larges rubans souples, des malines des plumes molles, de petites fleurs, des rosettes et de petites ailes d'oiseaux. Le ruban de velours convient bien à ce genre de chapeaux et forme, avec les tresses employées, un ornement très joli. Le velours s'emploie dans les nuances plus foncées de la couleur choisie pour les rubans de soie; et velours et rubans se combinent dans la garniture des chapeaux de paille de couleur pâle. Dans de nombreux modèles, le ruban et le velours sont entrelacés et se terminent par des nœuds plats.

Des rubans de couleurs assorties, et de deux ou trois nuances d'une seule couleur sont drapés et se terminent par des bouts sortant d'un nœud simple. Les rubans seront la garniture la plus employée pour les chapeaux de sortie les premiers à paraître.

La vogue est toujours aux couleurs. On n'en a peut-être jamais vu un si riche assortiment. Sur les chapeaux de sortie s'épanouissent le vert doux, le bleu grisâtre délicieux, les bruns aux tons chauds, l'héliotrope et la pourpre. Toutes les couleurs sont représentées. Quelques-unes des couleurs les plus brillantes et les plus gaies forment le corps du chapeau et sont adoucies par une garniture de velours noir.

A côté des chapeaux cousus à la main, on peut voir des chapeaux en osier fendu très fin et en paille de Milan, non seulement de couleur naturelle, mais d'une grande variété de teintes. Ces chapeaux sont dispendieux, mais d'une élégance incomparable.

Beaucoup de turbans s'abaissent beaucoup sur le front, et presque tous emboîtent la tête en arrière.

Les formes, les belles couleurs et les tresses riches et souples semblent se combiner pour former les chapeaux les plus gracieux et les plus seyants, qui aient jamais été livrés au commerce. Ils ne laissent rien à désirer, et on sent sûrement qu'il faudra qu'une autre saison amène un changement radical dans le style; car on ne voit pas facilement comment les styles actuels pourraient être améliorés.

C'est un fait indéniable que les formes qui ont le plus de chic sont les formes françaises; c'est la première et la plus vive impression qui se dégage.

Comme on l'a vu précédemment, toutes les formes de chapeaux ont des dimensions très diminuées; on revient aux formes petites, et compactes. Beaucoup de ces petits modèles défient toute description, présentant d'une manière si curieuse et si inattendue, ici une échancrure, là un renflement. Quelques-uns de ces chapeaux font l'effet d'un coquillage renversé avec des dentelures irrégulières, et presque tous, tout en s'avançant bien en avant, s'élèvent d'une manière plus ou moins exagérée.

Il y a peu de grands chapeaux — c'est-à-dire peu de chapeaux d'une grandeur exagérée. Quand la saison sera plus avancée, il est probable que le canotier, toujours populaire, fera son apparition. Une des formes les plus élégantes de la saison ressemble au petit canotier français, échancré du côté gauche de la manière la plus attrayante et la plus inattendue.

Tout indique en ce moment que l'osier fendu et les fines pailles napolitaines seront en demande pour les chapeaux ready to wear du meilleur genre. Les formés en osier fendu de deux couleurs ou de deux nuances d'une même couleur seront bonnes. Quelques-unes des combinaisons populaires sont en tapisserie rouge et noire, bleu hollandais et noir, Toscan et brun, noir et blanc, corail et brun, et rose sombre et acajou.

Les calottes basses, la plupart en forme de dôme, ont la préférence.

Les calottes en forme de dôme sont employées pour les chapeaux habillés, tout aussi bien que pour les chapeaux "ready to wear." On les remarque surtout dans les formes françaises en fine paille, les Yeddas, les formes toscanes et les chapeaux en mohair de fantaisie. La calotte d'une couleur différente de celle du reste du chapeau constitue une nouveauté. Par exemple, un chapeau noir aura une calotte blanche ou d'une autre couleur.

Le rouge corail et le brun forment une combinaison attrayante. Un chapeau "ready to wear" élégant en osier fendu brun, a une calotte en forme de dôme de couleur rouge corail, et une bande de paille corail court le long du bord.

(The Illustrated Milliner).

Nous devons à M. George Harper, acheteur européen de MM. Caverhill & Kissock les renseignements suivants relativement aux tendances de la mode pour la saison du printemps 1905.

D'après ce monsieur, la saison future devrait être excellente pour les modistes car la main-d'œuvre entre pour une bonne partie dans la confection des chapeaux du printemps. En effet la plus grande partie de ceux qu'il nous a été donné d'admirer sont faits en braids de paille, braids en mohair, en tulle, en chiffon disposés sur des formes en broche, ce qui leur donne un cachet distinctif d'une grande légèreté, caractéristique que l'on retrouve encore d'une façon aussi prononcée lorsqu'il s'agit de leur garniture.

Les chapeaux de la saison future ne sont pas aussi grands que ceux que nous avons vus dans la saison précédente; ils sont plutôt de dimensions moyennes ou petites.

Les fleurs jouent un rôle d'une importance sur laquelle on ne saurait trop appuyer dans la garniture des créations nouvelles. Les chapeaux importés que nous avons vus comportent des roses de toutes variétés depuis la rose bouton jusqu'à la rose mousseuse faites en soie, en mousseline et même en chiffon. On remarque également les jacinthes, les géraniums dans les nuances naturelles et le feuillage.

Le coloris des ces fleurs est des plus délicats beaucoup d'entre elles sont dans les nuances pastel.

Avant de passer aux autres garnitures nous mentionnerons une haute nouveauté, les toques entièrement composées de violettes blanches ou naturelles ou de lilas. Disons aussi que les muguets seront recherchés pour garnir les chpaeaux d'enfants.

BRETELLES
PRESIDENT

Légères, ne pèsent que 2 onces.

$4.50 Doz,

Nous avons aussi les mêmes bretelles pesant 3 oz., même prix. Pour vos Cravates de Printemps voyez nos échantillons avant d'acheter, nous avons les derniers modèles de New York, à

$2.00 $4.00 et $6.00

Niagara Neckwear Co., Ltd.

Dominion Suspender Co.

NIAGARA FALLS.

Adressez toutes commandes
à nos agents de Montréal

E. O. BARETTE & CO., - 238 Temple Building.

Les autres garnitures sont les plumes d'autruche que l'on voit dans les chapeaux dispendieux et ensuite les rubans qui sont employés à profusion cette année; ils sont en mousseline de soie, en taffetas et en chiffons, en moiré et en messaline. Ces rubans sont dans les nuances unies ou ombrées.

En fait de nuances on nous parle favorablement des tons champagne décrits dans la Carte Syndicale sous les noms de Fuseau, Navette, Quenouille, Fileuse, Musette, Rouet; les verts portant les noms de Jonc, Goëmon, Romarin, Sareau Anis, Aloès, ainsi que les nouvelles nuances bleues et brunes.

* * * *

L'on s'attend à une excellente saison pour les chapeaux "Ready to Wear", du fait que la Fête de Pâques, époque à la quelle on produit les nouveaux chapeaux, est très tardive cette année.

La plupart des "Ready to Wear" de cette année sont de taille moyenne et affectent les formes toque et turban.

* * * *

Il y a actuellement une très forte demande pour les formes de chapeaux en chiffon.

* * * *

L'un des représentants de la maison Debenham, Caldeott & Co. nous renseigne comme suit au sujet des modes pour le Printemps.

La plupart des chapeaux importés reçus pour l'ouverture des Modes du Printemps sont de taille moyenne, c'est-à-dire beaucoup moins grands que ceux exhibés l'an dernier pour la même occasion.

Les garnitures des chapeaux de cette année sont disposées à l'arrière et sur le côté droit des chapeaux.

Le bord des chapeaux est assez haut à l'arrière, tandis que le bord de devant est relativement étroit.

Dans le façonnement des chapeaux on remarque les braids Crinaline plissés, les braids de paille, les tulles et les chiffons.

Comme garnitures, on préfère les rubans soyeux et pliables en mousseline et en louisine, ainsi que les rubans ombrés.

Les fleurs joueront également un rôle très important dans la garniture surtout les petites roses et celles de dimensions moyenne.

Relativement aux nuances, jusqu'à présent la demande porte en grande partie sur les tons rose-héliotrope, les bruns chaudron et le vert bronzé.

* * * *

MM. Debenham, Caldecott & Co. feront leur ouverture des Modes du Printemps à Toronto dans leur nouvelle bâtisse située au coin des rues Wellington and Bay. M. Fred. Caldecott se rendra à Toronto à cette occasion.

* * * *

M. J. S. Léo, propriétaire de la New-York Silk Waist Mfg Co., rapporte que la prise des commandes pour le Printemps a bien débuté et que tout fait prévoir que la demande prendra prochainement de très fortes proportions.

D'après les indications actuelles, il y a tout lieu de s'attendre à une très forte demande pour les "Shirt Waist Suits" en taffetas et en lustrés. Ces costumes élégants ont une vogue énorme aux Etats-Unis. Les nuances préférées sont les bruns, les bleus marin, le noir et la couleur crême; l'on s'attend, dès que la saison sera plus avancée, à une demande pour les gris et les nuances.

* * * *

MM. Chaleyer & Orkin constatent des modifications notables dans la forme des chapeaux qui paraissent appelés à être de grande mode pendant la saison du printemps. Les dimensions en sont plus petites et affectent la forme Champignon également connue sous le nom de style "Charlotte Conday"; il y a également le turban "Polo" remarquable par son absence de rebord, et le chapeau "Cavalier" orné d'une grande plume d'autruche entourant le rebord.

Dans la confection des chapeaux de la saison prochaine, on

se servira en grande partie de chiffons, de braids en mohair de tulle et de dentelles Valenciennes.

Les rubans auront une vogue énorme surtout les genres "Liberty" et les rubans ombrés comportant parfois sept nuances différentes pour le même chapeau; on recommande également les rubans taffetas.

Le printemps 1905 sera également une grande saison de fleurs surtout pour celles de petites dimensions préférablement les lilas, les myosotis et les petites roses; On se servira également de grandes roses fanées.

Les plumes d'autruche et de fantaisie conservent leur vogue; un nouveauté consiste dans les plumes de nuances changeantes. Relativement aux nuances, d'après les tendances actuelles on accorde une grande place au mauve, au bronze verdâtre, au vert réséda et aux différents tons du brun.

* * * *

M. Wm. Alexander, directeur de la maison S. F. McKinnon & Co. Ltd, nous avise que la saison du printemps s'annonce on ne peut mieux. La maison à déjà expédié une grande quantité de commandes.

Pour ce qui touche les modes à venir, M. Alexander attache une grande importance aux chapeaux "Ready to Wear" qui, plus que jamais, seront très en vogue pendant la première partie de la saison.

Les genres préférés sont les turbans assez hauts, les chapeaux en forme de champignon.

Les chapeaux pour la saison future se composent en grande partie de braids de fantaisie, de chiffon, de tulle.

Les fleurs en sont une des principales garnitures, surtout les roses et les chrysantmèmes; la profusion des fleurs employées dans les chapeaux importés est remarquable.

Les autres garnitures en vogue sont les rubans, les plumes et les aigrettes.

La demande pour les soieries en taffetas, Tamalines et Louisines promet aussi d'être très forte.

Quant aux nuances, la préférence est accordée au réséda, aux couleurs Champagne, Thé et Orange brûlé.e

* * * *

MM. E. Jobin & Cie nous rapportent que les affaires du printemps ont débuté d'une façon très satisfaisante. La demande pour les spécialités de la firme, telles que bandeaux, rubans, plumes d'autruche, Paradis et aspreys a été excellente.

Les nuances en vogue sont les champagne ainsi que l'héliotrope.

* * * *

M. J. F. L. Dubreuil, de la D. McCall Co., Ltd., nous communique les quelques notes suivantes au sujet des tendances de la mode pour la saison future: La plus grande partie des chapeaux parisiens importés en vue des ouvertures de modes sont de petites dimensions à l'encontre des "Ready to Wear" nouveaux qui sont de grandeur moyenne.

Les tulles, les chiffons, les braids légers en paille entremêlée de soie servent en grande partie à la confection des chapeaux du printemps.

Comme garnitures, la première place revient de droit aux rubans qui sont plus en vogue cette année qu'ils ne l'ont été depuis bien des années; les genres préférés sont les rubans Duchesse et ceux de taffetas brillant.

Les plumes d'Autruche sont également en faveur, ainsi que les plumes de fantaisie de nuances diverses.

En fait d'ornements, il y a une haute nouveauté qui consiste en un médaillon en paille appliqué soit sur chiffon soit sur tulle.

Quant aux nuances, M. Dubreuil accorde la préférence aux tons champagne et aux bruns clairs, ensuite viennent les bleus variant du bleu-ciel au bleu-marin et les verts réséda et mousse.

La maison D. McCall & Co. Ltd, est en position de faire d'excellentes livraisons dans les rubans de toutes nuances et de toutes largeurs.

Cet assortiment pourra être vu à l'exposition des modes qui aura lieu les 27 et 28 février au No 112 rue St-Pierre.

La maison conseille fortement aux acheteurs de placer leurs commandes de bonne heure, car il est pour ainsi dire certain qu'une avance de prix variant de 10 à 20 pour cent aura lieu prochainement.

Il nous a été donné de jeter un coup d'oeil sur les chapeaux modèles importés par la D. McCall Co. Ltd, en vue de l'ouverture des modes de Montréal qui aura lieu les 27, 28 février au No 112 rue St-Pierre. Ce sont des créations des premières maisons de Paris et il serait, à notre avis, difficile de trouver une plus belle collection dans les genres les plus variés.

La maison E. Jobin & Cie qui vient de transférer ses magasins au No 1780 de la rue Notre-Dame, en plein centre des affaires, reçoit pour ainsi dire journellement des hautes nouveautés en fait d'articles de modes qui lui sont adressées par les fabricants les plus en renom de Paris, Lyon et St-Etienne.

MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, rue St-Pierre, Montréal, nous informent qu'ils disposent d'un assortiment de braids de paille qui défie la compétition à tous les points de vue.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'"attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de la maison S. F. McKinnon & Co. Ltd. L'annonce en question ne donne qu'un faible aperçu des attractions offertes.

Nouvelle adresse

Nous recommandons tout particulièrement aux modistes et aux commerçants qui seront de passage à Montréal à l'occasion des Ouvertures de Modes du printemps de ne pas négliger de visiter les magasins de M. E. Jobin & Cie, nouvellement installés 1780 rue Notre-Dame, vis-à-vis des magasins S. Carsley.

M. E. Jobin & Cie sont les représentants de la manufacture J. M. Woodland & Co. de Toronto dont les chapeaux "Ready to Wear" ont un suprême cachet d'élégance que l'on ne trouve nulle part ailleurs.

Ces messieurs ont de plus un assortiment insurpassable de fournitures pour le commerce des modes comprenant les bandeaux de fantaisie, les plumes d'autruche, les aspreys et plumes Paradis.

Chapeaux "Ready to Wear"

La maison S. F. McKinnon & Co. Ltd, rue St-Pierre, Montréal, a importé, en vue des ouvertures de modes du printemps, une splendide collection de chapeaux "Ready to Wear" fabriqués par les manufactures les plus connues de New-York. Voir ces chapeaux, c'est les acheter.

M. J. F. L. Dubreuil, de la D. McCall Co. Ltd., vient de faire un voyage à Toronto afin de se procurer les toutes dernières nouveautés d'articles de modes qui seront exposées à l'ouverture des modes du printemps qui aura lieu les 27 et 28 février au No 112 de la rue St-Pierre à Montréal.

En dehors de ses chapeaux-modèles sortant des meilleures maisons de Paris, Londres et New-York et de ses articles de modes de haut goût pour le commerce, la maison S. F. McKinnon & Cie, Ltée, exposera le 27 février et jours suivants dans ses magasins, 87, rue St-Pierre, Montréal, le plus bel assortiment de chapeaux garnis au Canada qu'on puisse imaginer.

Ces chapeaux qui conviennent tout particulièrement aux magasins de la campagne qui n'ont pas de modiste, sont, d'après ce que nous avons pu voir, appelés à un grand succès.

Les marchands de la campagne feront bien de profiter de l'ouverture des modes pour visiter la maison S. F. McKinnon & Cie, Ltée, ils ne perdront pas leur temps.

MM. D. McCall Co. Ltd., feront une grande ouverture des modes du printemps au No 112 de la rue St-Pierre à Montréal. Cette exposition sera sous la direction de M. J. F. L. Dubreuil, le populaire représentant de la firme à Montréal et dans les Cantons de l'Est.

Nous recommandons aux modistes de passage à Montréal à l'époque de l'ouverture des Modes de ne pas manquer de faire l'inspection des marchandises de la maison Kyle, Cheesbrough & Co., 93 rue St-Pierre. Elles y trouveront des nouveautés exclusives en fait de garnitures, dentelles, soies et satins, ceintures, rubans et boucles.

IL VA REMPORTER LA PALME !

Il y a seulement trois semaines, au moment où nous écrivons, que les voyageurs de H. B. K. sont en route. Pendant ce temps, nous avons reçu plus de commandes pour les Mitaines et les Gants "PINTO Shell Cordovan," que pendant les six premières semaines de l'an dernier.

POURQUOI ?

Parce qu'il a été prouvé que "PINTO" est le meilleur matériel pour Gants et Mitaines qui soit jamais entré dans des articles forts et durables.

Il a été prouvé qu'il est :

A l'épreuve de l'eau bouillante, de la chaleur du feu, de la lacération, des déchirures, des gerçures, de l'humidité, du vent et qu'il est bien près d'être à l'épreuve de l'usure.

Il est tanné à sec : il ne contient pas d'huile qui le raidisse, le durcisse ou l'assèche et le fasse craquer, ou refroidisse les mains. — Il est mou, souple, beau et est celui qui se vend le mieux sur la route, parce qu'on le connaît et qu'on le demande.

Et vous, M. le Détailleur, pourquoi ne le prenez-vous pas en stock, si vous ne l'avez déjà ? Chaque détailleur qui l'a eu, accroît ses commandes. Cela signifie quelque chose.

THE HUDSON BAY KNITTING CO.

Montréal. Dawson. Winnipeg.

MM. D. McCall Co. Ltd. ont importé de Paris une magnifique collection de chapeaux qui seront exposés à leur ouverture des modes du printemps qui aura lieu les 27 et 28 février, au No 112 de la rue St-Pierre, Montréal.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'assortiment des blouses en soie que la maison I. Mishkin a préparé en vue des fêtes de Pâques. La collection comprend de superbes modèles établis d'après les dernières idées de New-York et sont offertes au commerce à des prix très avantageux.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de la New-York Silk Waist Mfg Co. Cette manufacture à la réputation bien établie de ne produire que des articles absolument conformes à la mode du jour.

L'assortiment pour le printemps comprend les dernières nouveautés en fait de blouses de soie et de shirt waist suits.

Ouverture des Modes à Québec

M. Henry Bogue, représentant à Québec la maison Chaleyer & Orkin tiendra une importante ouverture de Modes du Printemps le 6 Mars et les jours suivants au No 56 1-2 de la rue St-Joseph.

M. Bogue a tout dernièrement passé plusieurs jours à Montréal chez MM. Chaleyer & Orkin pour y choisir des chapeaux importés pour l'ouverture de Québec; il s'est également procuré les toutes dernières nouveautés en fait de garnitures de modes et de fleurs.

Les modistes de Québec et des environs feront donc bien de se rendre chez MM. Chaleyer & Orkin, 56 1-2 rue St-Joseph le jour de l'ouverture.

The New-York Silk Waist Co.

Les envois de printemps sont rapidement faits, tandis que les voyageurs s'assurent de nouvelles commandes de la part des acheteurs en retard. M. H. S. Arnold de cette maison, voyage actuellement dans l'Est; M. E. S. Wadsworth est dans l'Ontario, et M. J. R. Golbraith voyage dans le Nord-Ouest. Une innovation qui rencontre un succès mérité, consiste en une grand et excellente ligne de complets à chemisettes, en lustré, voiles et taffetas. M. S. Bernard de cette même maison, qui est reconnu comme étant un dessinateur très habile assure la perfection du style et de l'ajustage. Si la nécessité le demande, ces complets pourront être détaillés jupe et blouse séparément. Parmi la ligne exhibée dans la salle d'échantillons de cette maison, on remarque un complet en lustré couleur brun canelle, et garni de galon en cuir. Attrayant aussi un complet de voile, garni de bandes et de boutons et à mettre avec un jupon de soie. Les complets de taffetas à carreaux tête d'épingle prouvent qu'ils sont très populaires. Les dessins sont variés.

Pour les blouses de soie, les taffetas, Japonaises blanches et noires, les ponges, les mousselines, etc., sont toutes en bonne demande. Certaines soies shot taffetas, très nouvelles, rencontrent de la faveur. On offre toutes les combinaisons. Les lignes Crêpe de Chêne, lustré et cachemire reçoivent toutes de l'attention. Le brun canelle et le bleu marin sont les couleurs les plus en vogue.

L'ouverture des modes du printemps de la maison Chaleyer & Orkin aura lieu les 27 et 28 février.

A l'occasion de l'inauguration de leur nouvel établissement, MM. Chaleyer & Orkin ont importé une splendide collection de chapeaux comme il s'en est rarement vu.

Un entrepot modèle

MM. Chaleyer & Orkin sont définitivement installés dans leur nouvelle bâtisse située 1794 et 1796 rue Notre-Dame. Cet édifice dont les plans ont été spécialement préparés pour les besoins du commerce de modes est l'une des rares bâtisses à Montréal qui soit complètement à l'épreuve du feu; il comporte les améliorations les plus modernes. Il comprend 4 étages et un sous-bassement consacré à l'expédition et à la réception des marchandises. Au premier, on trouve les bureaux et la salle de ventes des formes de chapeaux, des "Ready to Wear" et des rubans; au deuxième, sont les soieries, les velours, les chiffons, dentelles, peluches, braids, etc., au troisième les salles d'expositions pour les ouvertures, ainsi que les fleurs et les plumes. Le quatrième et dernier étage est réservé aux ateliers où se fabriquent les spécialités bien connues de la maison, telles que les chapeaux en chiffon, les voilettes et autres articles de fantaisie pour le commerce des Modes.

MM. L. Hirshson & Co., 58 Carré Victoria, ont en mains un magnifique assortiment de blouses en soie, de jupons en soie et en alpaca qu'ils offrent à des prix très spéciaux.

Les personnes qui de bonne heure achètent leur stock d'articles de mode, trouveront leur intérêt à visiter les salles de marchandises de MM. G. Gouldin & Son, sises 230 rue McGill. Là, les acheteurs verront étalées les marchandises de la saison, avant que n'aient lieu les ouvertures. C'est dire, que, ce faisant, on aura la primeur du choix. Les articles offerts par MM. G. Goulding & Sons se recommandent à tous les points de vue.

Les acheteurs d'articles pour la mode trouveront un stock entièrement nouveau et du dernier genre chez G. Goulding & Sons, 230, rue McGill, Montréal. L'incendie de Toronto a complètement annihilé leur ancien stock qui a dû forcément être renouvelé pour le commerce du printemps de 1905. Les modistes et marchands sont donc absolument certains de n'avoir que les nouveautés les plus récentes chez G. Goulding & Sons. Une visite à leurs magasins sera profitable.

La maison G. Goulding & Sons de Toronto a ouvert des magasins 230, rue McGill, à Montréal, le 20 février. Elle est dès maintenant prête à offrir les marchandises de modes de la saison. Les acheteurs n'ont pas besoin d'attendre la date d'ouvertude des Modes pour examiner le stock; ils trouveront avantage à se présenter aussitôt que possible.

Les plumes d'autruche sont une des spécialités de la maison G. Goulding & Sons, 230 rue McGill, Montréal. Leur stock est entièrement nouveau. Les modistes feront bien de profiter de l'époque de l'ouverture des Modes pour examiner le stock des plumes d'autruche et autres garnitures de la mode de cette maison.

MM. J. H. Clément et T. Michaud autrefois chez MM. Waldron, Drouin & Co., viennent de monter une maison de fourrures en gros, sous le nom de Clément, Michaud & Co.; ils feront affaires au No 85 de la rue St-Pierre.

Comme ces messieurs connaissent leur ligne à fond, nous ne doutons pas de leur succès.

M. Louis A. Codere, importateur et manufacturier à Sherbrooke, offre au commerce de gros et de détail, pour le printemps, un plus vaste et plus beau choix de chapeaux et de casquettes que jamais.

Ses voyageurs sont actuellement sur la route avec un assortiment complet de chapeaux anglais, français, italiens, américains et canadiens, ainsi qu'avec une splendide collection d'articles de merceries pour hommes.

Les marchands qui ont visité Sherbrooke savent que les magasins de M. Louis A. Codere sont les plus spacieux de la ville et ils ont pu, par l'immense étalage des marchandises, se faire une idée de l'importance de son commerce et du vaste choix de marchandises offert aux marchands.

La Cie Waldron, Drouin, Ltée, de Montréal, fait de grandes améliorations dans le splendide entrepôt qu'elle occupe actuellement, 138, rue McGill. Ces changements opérés elle aura à sa disposition une bien plus grande surface de plancher. Cet agrandissement était devenu nécessaire pour tirer un meilleur parti de son commerce grandissant. Au nombre des améliorations nous citerons: un système d'élévateur perfectionné, de nouvelles salles d'échantillons et des bureaux attrayants.

Avec de plus grandes facilités d'expéditions pour répondre aux besoins du commerce et aussi avec le contrôle exclusif qu'elle possède maintenant pour le Canada des chapeaux renommés de Buckley, la compagnie Waldron, Drouin, Ltée, sera plus que jamais en mesure de satisfaire sa clientèle actuelle et de l'augmenter chaque saison.

L'ENTREPOT DES LAINAGES

DU CANADA.

Automne

1905

Nous sommes prêts pour le Commerce de l'Automne.....

Nous avons pris toutes nos dispositions pour répondre aux besoins d'un commerce toujours croissant.

Les marchands trouveront dans

L'Entrepot des Lainages du Canada

La Variété,
La Nouveauté,
Le Style,
La Valeur.

Assortiment Complet

NOTRE ASSORTIMENT EN

Lainages et Fournitures

POUR TAILLEURS

Est complet sous tous les rapports.
Il est le plus considérable pour les

Marchandises Importées

ET POUR LES

Marchandises Canadiennes

Il est insurpassable pour la qualité et les prix.....

Voyez nos Echantillons.

A. McDOUGALL & CO.,

196 Rue McGill, - - MONTREAL

SUCCURSALES:

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph,
TORONTO—McKinnon Building,
TRURO, N. E., 37 Queen Street.
ST. JOHN, N. B.—Pugsley Building.

Prochainement la compagnie Waldron, Drouin & Cie, Ltée, offrira un très bel assortiment de fourrures de sa marque Standard bien connue. En temps utile également elle offrira au commerce une ligne complète de casquettes en drap et de nouveautés pour l'automne.

Les chapeaux Buckley partout reconnus pour leur légèreté, leur élégance et leur qualité de durée ne sont surpassés par aucune autre marque.

La compagnie Waldron, Drouin, Ltée, qui a le contrôle exclusif de cette marque pour le Canada est en mesure de satisfaire sa clientèle.

La maison Waldron, Drouin & Cie, Ltée, a pris ses dispositions pour livrer de bonne heure les nouveaux genres en chapeaux et casquettes.

La nouveauté et les promptes livraisons sont deux choses essentielles dans ce genre de commerce, ils les obtiendront toutes deux chez Waldron, Drouin & Cie, Ltée.

Nous apprenons que la Corticelli Silk Co. vient d'ouvrir une agence à Londres, Angleterre.

Il ressort des entrevues que le représentant de "Tissus et Nouveautés" a eues avec la plupart des maisons de gros de notre place, qu'il y a eu cette année jusqu'à date, une diminution assez marquée dans le nombre des commandes placées pour les cotonnades de toute nature.

Cette diminution est attribuée à l'espoir qu'ont les détailleurs de voir des baisses se produire sur le prix de ces marchandises. Or, il paraîtrait que cet espoir n'est pas fondé, du moins en ce qui concerne les cotonnades pour la livraison du printemps; les manufacturiers déclarent qu'ils n'ont pas de surplus dans leurs stocks et qu'aucune diminution n'est probable avant la fin des commandes pour l'automne.

D'un autre côté, il faut tenir compte de l'innovation introduite par les détailleurs dans la façon de placer leurs commandes; ainsi que nous l'avons fait précédemment remarquer, ces messieurs tendent de plus en plus à placer leurs commandes au fur et à mesure de leurs besoins.

C'est peut-être là une des causes pour lesquelles les ordres placés jusqu'à présent pour les cotonnades ne sont pas aussi importants que par le passé.

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur un lot important de coupons en Indienne pesante, 32 pouces de large, offert en vente par MM. A. Racine & Cie à des prix spéciaux.

La mesure "Perfection" pour les tissus jouit encore d'une grande popularité parmi les marchands qui recherchent des moyens d'économiser le temps. Avec cette mesure, on peut mesurer un rouleau de tapis, un rouleau de drap, de fait, un rouleau de n'importe de quoi, sans avoir à le dérouler; et quand on pense à tout le temps qu'il faut pour mesurer une pièce de tissu, verge à verge, et que l'on considère qu'avec la mesure "Perfection," on n'a à mesurer que la planche et le diamètre extérieur, puis à compter les plis; on comprend facilement pourquoi les manufacturiers de cette mesure éprouvent de la difficulté à répondre aux besoins de la demande. Avec la mesure "Perfection" on peut mesurer sept ou huit pièces de tissu dans le même temps qu'un homme en mesure une en se servant de l'ancien procédé. Elle ne coûte que $1.50 — ce n'est pas beaucoup quand on pense au temps qu'elle économise.

Bien entendu, cette saison, vous avez l'intention de vendre des vêtements confectionnés pour hommes, tels qu'habits d'alpaga, gilets blancs, etc. Vous vous souvenez que l'été dernier les gilets blancs furent très portés, et tout indique que cette saison, ils seront plus populaires que jamais. La Brock Co. offre de très jolies lignes cette année à des prix variant de $1.00 à $2.25. Les patrons sont jolis et les étoffes aussi. Les habits d'alpaga sont aussi une des particularités du département et si vous avez l'intention d'en vendre, faites une visite au magasin de Brock.

Dans le département des garnitures, il y a des lignes spéciales de garnitures qui sont particulièrement remarquables, et parmi celles-ci, 1222 "faggottings" blanc à détailler de 45 à 50 cents, est spécialment digne de mention, tant pour la beauté du dessin que pour la valeur. Quelques très jolies lignes de garnitures convenables pour l'ornementation des chapeaux sont aussi en vue.

Les mousselines blanches se vendent bien. Brock en montre un très joli assortiment.

Maintenant, parlons des parapluies. Bien entendu vous voulez les meilleurs et au plus bas prix. L'assortiment confié à M. Slessor est de beaucoup au-dessus de tous ceux qui ont été offerts précédemment par ce département, et quant au prix, vous serez difficile à contenter si vous ne trouvez pas là ce qui vous convient. Dans les qualités à meilleur marché se trouvent plusieurs lignes à détailler à 50 et 75 cents; tandis que dans les lignes à détailler de $1.00 à $2.25 chacun, E 1-6 et E 1-7 sont spécialement remarquables. Si vous voulez de bons parapluies, de nos jours, il n'est pas nécessaire de les importer; vous pouvez trouver d'aussi bonnes valeurs ici à Montréal, que partout ailleurs, et le magasin de Brock est une des meilleures places pour les trouver.

Cette maison offre aussi une jolie ligne de collets de fantaisie à détailler à 25 cents chacun. Ces articles arrivent en boîtes de une douzaine, les couleurs en sont assorties, et ils répondent parfaitement à la demande qu'on fait pour collets de fantaisie à bon marché. Autre particularité — pour la plupart de ces collets à bon marché, le prix semble jouir de la première place, la qualité venant après; mais, dans ce cas, la qualité aussi bien que le prix semble avoir été considérée. Bien entendu, vous pouvez, tout aussi bien, acheter des collets coûteux; quelques-unes des lignes à détailler à $1.00 étant très jolies.

Un joli assortiment de mouchoirs Excelda avec bords de couleur est aussi offert, tout comme des mouchoirs de la ligne à ourlets unis. La maison offre de nombreuses lignes de mouchoirs de fantaisie et bordés de dentelle, à des prix variant de huit à 50 cents la douzaine, et à ces prix, les valeurs sont A 1 sous tous les rapports.

Au troisième étage du magasin de Brock, on peut se procurer plusieurs très jolies lignes de tourmalines, capelines, etc., pour enfants. Les prix sont beaucoup plus bas que l'année passée, grâce à des améliorations dans les procédés de fabrication, mais, les valeurs sont meilleures que jamais. La maison Brock offre aussi une très jolie ligne de tourmalines à détailler de 50 à 65 cents.

En tant que nous pouvons en juger les indications pronostiquent, un usage très considérable de tissus légers tels que Crêpe de Chêne, Soies, Eoliennes tout laine, Taffetas tout laine, etc., comme aussi l'usage de Cachemires de toutes couleurs. La demande de Lustrés, quoique se confinant à quelques nuances, est encore aussi considérable qu'elle l'était il y a six mois, les couleurs les plus populaires étant: crême, brun, bleu marin, et noir.

Dans les éoliennes, TH 62 de 43", est une étoffe à détailler à 75 cents. C'est une marchandise de choix qui mérite toutes les louanges. Quant au Crêpe de Chênes, TH 60, à détailler à 50 cents, c'est une des meilleures lignes qui, à ce prix, soit dans le commerce.

Il est aussi offert un très joli assortiment de vénitiennes, "Box Cloths," Sedans, etc., se détaillant à 50, 75 et $1.00. Ces valeurs sont de première classe. Ces marchandises sont populaires pour le printemps, et vous en avez besoin, si vous désirez faire de bonnes affaires au printemps.

En tweeds imperméabilisés convenables pour manteaux de Dames, costumes, etc., Brock offre quelque chose de très spécial dans une qualité de 54" à détailler à $1.00 et $1.50; et aussi une cravenette de 60" à détailler à $1.00. Tweeds et Cravenettes sont très populaires pour vêtements de dames, et vous ferez très bien d'en avoir en stock.

Cette maison offre un "Covert Coating" à détailler à $2.00 qui, cette année, sera en très grand usage, pour costumes de dames et habits. Ce drap est offert en gris, aussi bien qu'en

ALPACA ETOFFES A ROBES MOHAIR

Chèvre Angora, avec la toison de laquelle le Mohair est fait.

On ne peut pas déclarer trop haut que cette année sera la plus forte, depuis 1895, pour les Lustrés en Mohair

Les Lustres, Mohairs et Siciliennes de

PRIESTLEY

Sont les meilleurs pour le ***Brillant, le Soyeux*** et la ***Douceur au Toucher.***

Toutes les marques d'Etoffes à Robes en Mohair ne sont pas également bonnes. Il y a des différences dans la teinture et le fini, qui sont de la première importance. Pour ces détails et pour tous les autres, les Marchandises de **PRIESTLEY** ont une avance marquée sur toutes les autres fabrications, et même sur ses propres produits des années précédentes.

Les Lustrés et Mohairs de PRIESTLEY ne rétrécissent pas.

Nous avons un stock complet des articles de **Priestley,** en Noirs et en Couleurs, en stock ou en route.

GREENSHIELDS LIMITED

Seuls Agents de vente pour le Canada. MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,
Vancouver, B.C.

fauve clair, et les détailleurs devraient le vendre très facilement.

La demande pour soies simples lavables, messalines et taffetas chiffon, convenables pour costumes à chemisettes est très forte. Il est offert de nombreux et très jolis patrons de soies de fantaisie lavables; les messalines étant très populaires en brun et bleu-marin, etc., et aussi dans les nuances plus claires. Le département de la soie de la Cie Brock offre une très jolie ligne de messalines à pois, à détailler à 75 cts, et des soies lavables à 55 cents, taffetas shot à $1.00, et Louisines à 50 cents, 75 et $1.00 qui sont offertes en plusieurs nuances et patrons différents. Du chiffon convenable pour garniture de chapeau dans toutes les nuances populaires est aussi une particularité de ce département. On peut aussi se procurer des étoffes pour doublures de chapeau, M 28 étant spécialement convenable quand on a besoin d'une doublure à bon marché.

La mode a encore décrété que l'ampleur des manches, pour les nouvelles blouses, serait aux épaules au lieu d'être au poignet comme il en a été jusqu'ici. La Brock Co. nous informe que toutes ses lignes du printemps sont faites avec ces nouvelles manches; et les indications sont qu'elles seront très populaires. Une ligne de blouses en soie japonaise à détailler à $4.25, et une ligne de blouses en soie shot à détailler à $4.00 et $4.50 se vendent très facilement.

En fait de blouses pour garçonnets, il faudrait voyager longtemps avant de trouver quoi que ce soit de comparable au stock de Brock. Il est aussi offert des lignes à détailler de 75 cents à $2.50; tant dans le bleu populaire que dans les gris, bruns; et, la main-d'œuvre aussi bien que le matériel sont de la meilleure qualité.

La maison Brock offre une jolie ligne de jupes en canvas, c'est juste ce qu'il faut pour toilette d'été; cette ligne est en trois couleurs crême, bleu et noir, et elle se vend très bien. On peut la détailler facilement à, de $4.50 à $5.00.

Le département des articles de tablettes offre des ornements, pour chapeau, à des prix variant de 8 à 35 cents chacun. Le dessin de quelques-uns de ces articles est très attrayant, et nous sommes sûrs qu'il sera apprécié par les modistes et autres. On peut avoir dans ce département des formes métalliques pour chapeaux, au prix régulier. Avez-vous vu le nouveau matériel "Turtleoid"? Brocks vend des peignes à détailler à 25 cents. Un Crépon en très jolis patrons est une des particularités du premier étage de la maison Brock.

Nous ne savons pas de meilleure façon de décrire les marchandises, que de parler d'une indienne à fini de crêpe; mais, pour apprécier complètement ces marchandises, il faut les voir. Le prix est de 12 1-2 cents.

Dans les "Knicker" unis et de fantaisie, rayés pour costumes, vous trouverez qu'il est difficile de battre le stock de Brock; cette maison a des marchandises à détailler à 10 cts et plus. Elle offre aussi une ligne de taffetas carreautés, et les carreaux noirs et blancs forment un des modèles les plus populaires. Si vous êtes sur le marché pour vous procurer des "Crashes," chez Brock, vous pourrez vous en procurer qui vous conviendront.

Caverhill & Kissock

Au premier étage, dans le département des chapeaux confectionnés, on peut voir une scène très mouvementée. Les chapeaux confectionnés auront une saison exceptionnellement longue, car Pâques sera très tard cette année. Il se produit un retour en faveur des petites formes, qui accusent du succès. Les marchandises faites à la main ont une denande continue. Les formes en fils métalliques, recouvertes de chiffon, etc., jouissent de la faveur des modistes. On montre des calottes-tourmalines de tous les styles imaginables. Les canotiers "sont en bonne demande." Les canotiers à calotte plate courbés derrière, afin de s'ajuster à la coiffure, tiennent la première place. Le Charlotte Corday fait preuve de beaucoup de force. On demande tout ce qui appartient à la variété dite "champignon." Les bords sont irréguliers quant à la forme et il n'existe pas pour ces chapeaux, de modèle fixé.

Quant aux couleurs il n'y en a pas encore qui jouisse de la prééminence; la popularité se divise sur le noir, le blanc, le brun, le bleu marin, et la couleur champagne. On demande aussi les nuances claires, telles que: bleu ciel, héliotrope, oignon brûlé, etc.

Les chapeaux ready to wear, pour enfants, sont mieux que jamais. Parmi les nouvelles tresses, celles dites à cheveux prennent bien.

Parmi les chapeaux modèles de Caverhill & Kissock, se trouvent plusieurs très belles créations portant les noms de fameux dessinateurs parisiens. Les chapeaux sont plus petits, et la caractéristique c'est le bandeau à l'arrière avec la garniture à la même place ou sur les côtés. La variété dite "champignon" est en faveur. On peut voir de nombreuses formes variées de très belles créations artistiques. Les grandes formes ne sont pas ignorées. Les garnitures observées sur ces modèles accentuent l'usage de crochet irlandais et de dentelles Valenciennes. Les rubans spécialement les ombrés sont forts. On observe des effets duchesse souples. Les pailles de couleur reviennent encore avec force. Les plumes ne sont nullement négligées. Les bouts "Tips" sont portés sur les petits chapeaux.

Parmi les fleurs, les roses de dimensions moyenne sont en vogue; elles sont suivies de près par une foule de petites fleurs telles que jacinthes, lilas, etc. On emploie des boucles partout où c'est possible. Même dans celles-ci les ombrés ont la première place.

Parmi les nouvelles tresses, les mohairs ombrés tiennent la tête. Les effets ombrés sont employés partout où c'est possible sur les bulbes, fleurs, et pailles.

Les couleurs rendent toujours perplexe. Celles les plus demandées sont les couleurs du cuivre, faon et héliotrope. Le goût pour les nuances du cuivre s'accentue de plus en plus.

Les soies sont exceptionnellement fortes. On conseille de commander de bonne heure. Les marchandises au fini souple sont en faveur. Les taffetas chiffon, les messalines et même les soies merves pour blouses et ouvrages de modistes sont en haute faveur.

Les rubans unis, et les marchandises de fini souple vont bien. Les ombrés de toutes nuances populaires en largeur pour modistes sont en demande. Les effets d'une couleur en trois nuances sont bons. Les moins souples se comportent bien.

Caverhill & Kissock attirent l'attention sur leurs illustrations de chapeaux modèles, lesquelles exhibent les plus récentes touches de la mode.

Nouvelle Manufacture, rue Windsor

Une nouvelle manufacture à sept étages sera bientôt construite, rue Windsor, à l'endroit où se trouve maintenant la bâtisse occupée par la Société pour venir en aide à l'immigration Italienne.

MM. H. Vineberg & Co., manufacturiers de vêtements en gros, dont l'établissement est situé en ce moment 4, rue St-Georges, ont acheté dernièrement cette bâtisse. Ils ont l'intention d'élever à sa place une belle et grande manufacture, aussi rapidement que possible. Le nouvel établissement occupera tout le terrain, à l'exception d'un espace d'une largeur de quinze pieds sur l'un des côtés, destiné à donner un bon éclairage à toutes les parties de la bâtisse.

La manufacture aura sept étages et sera probablement construite en brique; toutefois la façade sera en pierre. Cette construction sera à l'épreuve du feu, et sera munie d'arrosoirs automatiques, d'appareils de sauvetage en cas d'incendie, etc. Il y a tout lieu de croire que la firme fabriquera dans son établissement sa force motrice et sa lumière électriques. En tout cas, son intention est d'ériger une construction qui fasse honneur à la rue Windsor.

La plus grande partie de la manufacture sera employée par M. H. Vineberg et ses 400 ouvriers, à la fabrication des vêtements; mais deux étages en seront cédés à la maison Hart Mfg. Co. bien connue pour la fabrication des vêtements de femmes; cette dernière compagnie occupe 150 ouvriers. Chaque étage aura une surface de 10,000 pieds carés.

On s'attend à ce que les travaux de construction commencent vers le 1er mai, et les dépenses sont estimées à environ $75,000.

M. H. Champeau, le représentant si bien connu de l'importante maison de commerce "The Excelsior Cloak Company," faisant affaires au No 452, rue St-Jacques, partira sous peu pour visiter ses clients de la Province de Québec avec les échantillons d'automne.

Il nous fait plaisir de dire qu'il a, cette année, le plus beau, le plus varié et le plus riche assortiment d'échantillons de Manteaux qui ait encore été offert au commerce.

Il est hors de doute maintenant, que cette maison si bien connue, ne confectionne rien qui laisse à désirer sous le rapport de l'Elégance, du Fini, du Genre, de la Coupe et des Prix.

Les étoffes employées à la confection des manteaux sont de qualité supérieure, de nuances à la mode et d'un goût exquis, de sorte que nous pouvons assurer à ceux qui désirent acheter des manteaux d'automne, qu'ils gagneront à attendre la visite de M. H. Champeau avant de donner leurs commandes d'automne.

Celui qui compte sur la chance pour réussir, sera heureux s'il la trouve.

Grande Exposition
de
Chapeaux Modèles Importés
LUNDI
22 FEVRIER
CAVERHILL & KISSOCK

1905 Grande Exposition 1905

DES

MODES DU PRINTEMPS

LUNDI, LE 27 FEVRIER

ET LES JOURS SUIVANTS

Chapeaux-Modeles

Les Dernières Créations de Paris, Londres et New-York

Articles de Modes et Nouveautés pour Modistes

Chapeaux Garnis

Le plus bel Assortiment de Chapeaux Garnis au Canada, convenables pour les Magasins de Campagne qui n'ont pas de modiste.

S. F. McKinnon & Cie, Ltée.

87 RUE ST-PIERRE

MONTREAL

Loubet. — Modèle importé par MM. Caverhill & Kissock

Grand chapeau en chiffon mauve ayant la calotte entourée de ruches de chiffon nacré. Sur le côté gauche est disposé un pompon formée de ruches en chiffon également de nuance mauve.

LA RECOLTE DU COTON

13,000,000 de Balles

L'état statistique de la récolte du coton, à l'heure actuelle, est d'une nature qui permettra d'estimer approximativement son rendement probable. Presque toute la récolte est maintenant rentrée, et ce qui a pu rester sur les contonniers fera partie probablement des cotons de qualité inférieure. L'opinion générale, dans le commerce, est qu'il y aura un rendement minimum d'environ 12,500,000 balles. L'estimation faite récemment par le Département de l'Agriculture et fixant la récolte à 12,162,700 balles, d'un poids moyen de 500 livres, semblerait indiquer, si l'on se base sur d'anciennes estimations de ce département, un nombre de balles égal à 12,500,000, si ce n'est 12,750,000, comprenant les filasses.

Cette estimation semble être appuyée par les récents rapports du Bureau du Cens, qui indiquent une récolte se montant à ce chiffre environ. Ces nombres dépassent ceux d'autres autorités reconnues, donnés avant le 1er décembre. D'août à décembre, les estimations de ces autres autorités varient de 10,000,000 de balles, suivant D. J. Sully, à 12,178,-000, suivant T. H. Price. Aujourd'hui, ces chiffres semblent faibles.

Non seulement les apparences se dessinent en faveur d'un rendement de 12,500,000 balles, mais il faudrait aussi tenir compte du grade de la récolte de cette année, supérieur au grade de celle de l'année précédente; d'autre part, la récolte de l'année dernière était reconnue comme seupérieure à celle de l'année d'avant en qualité et en finesse du brin, d'une quantité variant entre un quart de degré et un demi-degré. Par conséquent, la récolte de 1904 est exceptionnellement supérieure à celle de 1902 — tout au moins en ce qui concerne le grade. (Nous pourrions avoir à modifier cette assertion, lorsque les dernières cueillettes du Sud-Ouest seront mieux connues). En nous basant sur le grade, il faudrait ajouter à la récolte de cette année une quantité équivalant à près d'un quart de millions de balles, représentant la quantité de fil qui en résulterait. Outre l'opinion généralement acceptée que la récolte de cette année est de 2 à 3 pour cent meilleure pour la filature que celle de l'année précédente, il faut tenir compte de ce fait que, cette année, les balles sont plus pesantes que celles de l'année dernière. Tout compte fait, il n'est donc pas déraisonnable d'estimer la récolte de 1904 à 13,000,000 de balles, comparée à celles des deux dernières saisons et mesurée par ses qualités à produire du fil.

On se plaint de la rareté du coton à brin long, tel que celui qui croît dans les bas-fonds de la vallée du Mississipi, et bon pour des produits comparables à ceux que l'on obtient du coton égyptien. Cette rareté a eu, et continuera à avoir, un effet important sur les prix respectifs du coton à long brin et du coton à brin court.

Nous ne désirons pas être trop affirmatifs en ce qui concerne les estimations ci-dessus, relativement à la récolte de la dernière saison, car nous pourrions avoir à modifier nos idées d'ici à deux mois. Que sera la récolte de tête? C'est une question quelque peu problématique: Une impression très répandue, c'est qu'il n'y en a pas eu. Nous pensons cependant que, lorsque l'histoire complète de la période de la récolte sera connue, on verra qu'il aura été recueilli une récolte de ce genre de quelque importance. Ceci néanmoins a peu d'importance pour se former une opinion sur la grandeur de la récolte, à cette période d'estimations.

En somme, les filatures de coton des Etats-Unis et d'Europe sont comparativement bien approvisionnées de coton, bien qu'à des prix de dix cents et plus, base moyenne de New-York. Bien entendu, il y a des exceptions, la plus remarquable étant celle qui concerne les filatures de Fall River, et qui a tourné tout à fait à leur avantage; ces filatures peuvent maintenant acheter du coton à un prix inférieur à celui payé par leurs concurrentes. L'approvisionnement des filatures de ce pays surpasse de 200,000 balles leur approvisionnement de l'année dernière. C'est-à-dire que, comparativement à l'année précédente, elles se sont approvisionnées deux ou trois semaines d'avance.

Jusqu'à présent, les filateurs étrangers ont acheté du coton américain en plus grande quantité que l'année dernière, mais en quantité à peu près égale à ce qu'ils avaient acheté l'année d'avant.

Depuis que cet article a été écrit, le Bureau du Cens a publié les rapports des égreneurs pour décembre, qui accusent environ 12,000,000 de balles égrenées jusqu'au 13 décembre. Ceci semblerait confirmer une récolte d'au moins 13,000,000 de balles. — (Textile American).

Henriette. — Modèle importé par MM. Caverhill & Kissock

Chapeau en tulle héliotrope dont la partie supérieure est entourée de ruches en chiffon de 2 tons de couleurs assorties. A l'arrière à gauche, on voit un grand noeud de ruban ombré.

NOUVEAUX GENRES DE MANTEAUX DE FOURRURE

Nous sommes venus des Etats-Unis au Canada et avons établi une manufacture pour la confection des manteaux et robes de fourrure. Nous faisons des effets de bon service, d'un long usage, à des prix excessivement bas.

REMARQUEZ NOTRE GARANTIE.
(Traduction.)

GARANTIE

Les peaux dont ce manteau est fait sont absolument les meilleures que l'on puisse se procurer, et ne sont pas endommagees par la teinture. Nous garantissons que ce Manteau de Fourrure fera un meilleur service et durera plus longtemps que tout autre Manteau de Fourrure sur le marché.

LEAK FUR MFG CO. OF CANADA
LIMITED.

Il y a quantité de traits caractéristiques ingénieux à remarquer dans nos vêtements : ne faire qu'en parler ne peut leur rendre une justice complète.

Bientôt un de nos voyageurs se rendra chez vous, et vous apportera notre ligne pour qu'elle plaide elle-même en faveur de ses excellentes qualités. Demandez-nous notre circulaire, et remarquez notre étiquette de garantie, qui se trouve sur chaque vêtement.

LEAK FUR MFG. CO. of CANADA
LIMITED

Manufacturiers de Manteaux de Fourrure pour hommes et femmes, et de Robes de Fourrure.

Tannerie et manufacture américaines, à GLOVERSVILLE, N. Y.

QUELQUE CHOSE DE MIEUX

LES BOITES

"YASMAR AUTOMATIC"

QUI S'APLATISSENT

Pour modes et costumes, sont un progrès sur les boîtes ordinaires à plis, ou avec languette et fente, autant que le trolley marque un progrès sur les chars à traction animale.

Ne serait-ce pas un actif avantageux à vos affaires, que d'adopter une boîte qui tient de beaucoup la tête sur toutes les autres dans le marché ?

Quelques-uns des plus grands magasins du Canada se servent de ces boîtes ; et s'ils trouvent qu'elles satisfont à leurs exigences, mieux que toute autre sorte de boîtes, pourquoi ne le trouveriez-vous pas aussi ? Les boîtes " Yasmar Automatic " qui s'aplatissent ont démontré, sans contredit, leur supériorité. Ajustement rapide, rigidité et apparence parfaites. Cela vous paierait-il d'en savoir plus long sur ces boîtes ?

Le Président d'une des plus grandes maisons du Canada a dit :—"*Vos boîtes qui s'aplatissent sont les meilleures que j'aie jamais vues.*"

Un ordre de début nous a été donné pour 10.000 boîtes, et cinq semaines après avoir reçu ce premier envoi, cette maison a porté son ordre à 20.000.

Offre speciale :—Nous avons en mains un nombre limité de *Carnets de Poche pour 1905*—reliés en cuir—contenant quantité de renseignements utiles. Si vous remplissez le coupon ci-contre et que vous nous l'envoyiez aujourd'hui, nous vous en enverrons un.
Echantillons sur demande.

The
CANADIAN FOLDING BOX CO.
LIMITED
BRANTFORD, ONT.

"THE SATISFACTORY BOX."

REMPLISSEZ, COUPEZ ET MALLEZ AUJOURD'HUI.

Nom de la firme .....
Adresse .....
Genre d'affaires .....
Quand serez-vous sur le marché pour votre prochain approvisionnement de boites à modes, costumes ou vêtements .....
De quelles boites vous servez-vous en ce moment? .....
Quantité approximative ordonnée en une seule fois. .....
Désirez vous des échantillons? .....

La maison Drolet, Lassonde & Cie, importateurs de marchandises sèches, Françaises, Anglaises et Américaines, de Trois-Rivières, P. Q., dont nous publions l'annonce dans une autre page possède en cet endroit le plus grand établissement de ce genre entre Montréal et Québec, sur les rives Nord ou Sud du Saint-Laurent.

Elle est la seule à faire le commerce en gros et elle est considérée comme une digne rivale des plus anciennes maisons de la Métropole Canadienne et de la Cité de Champlain.

Ses fondateurs qui l'ont établie, dès les débuts, sur des bases solides ont toujours mis en pratique les strictes doctrines du devoir, de l'honneur et de la probité. Aussi ont-ils vu grandir leur fondation comme par enchantement.

Les développements en furent si rapides que douze ans après, c'est-à-dire, en 1900, ils furent obligés de construire les vastes et splendides magasins qu'ils occupent maintenant et dont une vignette accompagne cette réclame.

La maison Drolet, Lassonde & Cie est très prospère et elle enregistre chaque année un volume de plus en plus fort d'opérations. L'assortiment des marchandises, des mieux choisies, qu'elle porte en magasin pour répondre aux demandes d'une belle clientèle est très considérable.

M. P. A. Drolet, le chef de cette importante maison, est un vétéran du commerce et il suffit de dire qu'il a pris ses connaissances commerciales à l'établissement de MM. P. Garneau, Fils & Cie, de Québec, pour reconnaître de suite ses aptitudes, son savoir faire.

M. Lassonde, seconde admirablement son associé, M. Drolet. Ayant acquis ses connaissances commerciales dans des maisons comme A. Racine & Cie, Robertson, Linton & Cie et Greenshields, Son & Co., à Montréal, il possède toutes les qualités nécessaires au bon fonctionnement de cet important établissement.

Aussi la maison, Drolet, Lassonde & Cie, est-elle aujourd'hui une des maisons les plus en vue du pays et une de celles dont les progrès augmentent continuellement.

Nous aimons à croire que tous ceux qui ont déjà fait affaire avec cette maison modèle continueront avec elle et qu'un très grand nombre de nouveaux clients suivront sous peu le bel exemple des premiers. Ce sont les voeux de "Tissus et Nouveautés".

M. W. Geo. Reid, ci-devant avec la maison Waldron, Drouin & Cie, est maintenant le représentant dans la Province de Québec de la Leak Fur Mfg. Co.

Il partira dans quelques jours pour visiter tous les centres. Nous invitons donc ceux qui désirent acheter des Fourrures de vouloir bien attendre sa visite et de lui donner tout l'encouragement auquel il a droit en raison de la qualité des marchandises offertes et des bas prix.

Le moment de cesser d'annoncer se présente le jour où vous êtes prêt à discontinuer les affaires.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

M. J. S. Leo, dont nous reproduisons le portrait, est sans contredit une des personnalités les plus en vue du monde commercial de Montréal où son intelligence et son assiduité aux affaires lui ont acquis une position des plus enviables.

M. Léo est né à Londres, Angleterre, et tout jeune encore, en 1883, il vint s'établir au Canada.

Il a été identifié à plusieurs entreprises industrielles des plus importantes, entre autres la Montreal Optical Co. dont il était le directeur-gérant.

Après avoir cédé ses intérêts dans cette compagnie, et après de mûres réflexions, M. Léo décida de se lancer dans la manufacture des blouses et des costumes en soie. Selon lui, cette industrie qui a pris des proportions énormes aux Etats-Unis était également susceptible d'une grande extension au Canada; aussi quand, par suite de la maladie de M. Jacobs, il eut l'opportunité d'acheter la New York Silk Waist Mfg. Co., il n'hésita pas à se lancer dans cette entreprise dont il est devenu propriétaire au mois de décembre dernier.

Entretemps, M. Léo a complètement transformé cette manufacture et en a fait l'égale de n'importe quelle entreprise similaire aux Etats-Unis; la machinerie qu'il emploie est la plus perfectionnée que l'on puisse se procurer.

Les coupeurs et les dessinateurs sont des artistes et quant à la main-d'œuvre employée à la New York Silk Waist Mfg. Co., elle est la plus expérimentée et la mieux rétribuée de Montréal.

M. Léo a le grand avantage de se rendre parfaitement compte des besoins, ainsi que des tendances du commerce canadien-français où il compte de nombreux amis. Il a, en effet, conservé les relations qu'il s'est faites alors qu'ils était membre de l'Union Nationale Française et du club des Trappeurs.

Les blouses portant la marque bien connue "Shield" de la New York Silk Waist Mfg. Co. ont un cachet particulier qui force l'attention des acheteurs. Pour la perfection de la forme, l'ajustage et la main-d'œuvre les blouses portant cette marque sont insurpassables.

La nouvelle ligne de costumes à chemisettes de la même manufacture pour le printemps contient des dessins nouveaux et exclusifs dans les taffetas, lustres et voiles que les marchands devront examiner avant de passer leurs ordres ailleurs.

La qualité et les prix sont absolument corrects et les ordres sont remplis avec la plus grande ponctualité.

M. Jos. Lamoureux, manufacturier de manteaux, collerettes, et jupes, offre au commerce pour les ventes du printemps un choix considérable de ces vêtements dans une grande variété de prix, comme on peut le voir dans son annonce d'autre part.

M. Lamoureux attire tout spécialement l'attention des marchands sur ses manteaux d'enfants pour la prochaine saison d'hiver. Ces manteaux qu'on peut se procurer à des prix qui débutent à $1.75 seront une véritable attraction pour la clientèle des détailleurs qui les mettront en magasin.

Les vêtements confectionnés de M. Jos. Lamoureux se recommandent, comme toujours, par leur fini, leur style et leur cachet d'élégance.

Modes en Gros

LA MAISON RENOMMEE POUR LES MODES

Un régal pour les Connaisseurs en Modes Artistiques.

Jour d'Ouverture

A MONTREAL:

Le 27 Fevrier

MAGASINS

112 Rue Saint-Pierre

REPRESENTANT:

M. J. F. L. DUBREUIL.

A QUEBEC:

Le 6 Mars.

MAGASINS

74 Rue Saint-Joseph.

REPRESENTANT:

M. J. B. LEMIEUX.

Grand Assortiment de Marchandises Correctes.

The D. McCALL CO., LIMITED

TORONTO

Montreal, Quebec, Ottawa, Winnipeg.

NETTOYAGE DES FOURRURES

(Revue de chimie industrielle).

Le nettoyage à sec de fourrures présente de nombreuses difficultés, car ces articles sont quelquefois de grande valeur et ne peuvent pas être traités comme les tissus ordinaires.

Le premier point à considérer, c'est la couleur. Il faut déterminer la substance colorante dont on s'était servi pour décider si la fourrure peut être nettoyée avec du savon et de l'eau, ou si elle doit être traitée avec de la benzine. La peau aussi doit être examinée afin de s'assurer si elle peut supporter le mouillage.

La plupart des fourrures mises entre les mains du teinturier sont blanches ou claires ou des peaux colorées au naturel, employées comme descentes de lit, couvertures et comprennent celles d'angora, d'ours, de chèvre, de renne, de che vreuil, de loup, etc.

Lorsqu'il s'agit des fourrures colorées, il faut toujours se servir de benzine de crainte que le lavage n'altère la couleur, car ces articles sont généralement teints dans un bain froid ou tiède et par conséquent la couleur est faiblement fixée sur les poils.

Les peaux avec têtes artificielles ne peuvent naturellement être nettoyées qu'avec de la benzine et il en est de même des meilleures qualités de peaux d'angora et d'ours à moins que ces dernières ne soient trop sales.

Le teinturier doit se garder de toucher à un boa en plumes, ce dernier n'étant autre chose que des plumes fixées sur un tissu quelconque avec de la colle; or, celle-ci se dissout dans l'eau ou la benzine.

Les objets destinés au nettoyage avec de la benzine sont préalablement battus pour en faire sortir la poussière. Ensuite on les brosse avec de la benzine et avec beaucoup de savon de benzine, après quoi on les rince encore plusieurs fois dans la benzine.

L'apparence des fourrures sera plus belle si la benzine n'est pas exprimée entièrement par l'action de la force centrifuge et si le séchage final des poils est opéré par le frottement avec du talc en poudre, pendant que la peau est étendue doucement sur une table.

Il faut frotter vigoureusement et dans tous les sens afin de rendre les poils éclatants et de les séparer complètement les uns des autres.

Le nettoyage avec de la benzine offre encore cet avantage que les mites ne s'en approcheront pas pendant des semaines.

Les fourrures qui peuvent supporter le lavage sont aussi battues avant le traitement pour en éloigner la poussière, après quoi on les laisse tremper pendant plusieurs heures dans un bain d'eau tiède dont la température ne dépasserait pas 30° C (86° F). On les lave ensuite dans un bain de savon neutre et on rince à fond.

Lorsqu'il s'agit des fourrures blanches qui le plus souvent sont blanchies, il leur arrive de jaunir pendant le lavage. Pour y remédier on les ensoufre de nouveau à l'aide d'un bain faible de permanganate de potasse qui donnera aux poils une couleur de brun clair; puis on les fait passer par un bain faible d'acide sulfureux ou de bisulfite de soude. Mais ce qui est plus avantageux c'est de se servir d'eau oxygénée.

Le bain de blanchiment est fait alors avec de l'eau oxygénée commerciale mélangée avec 2 parties d'eau ordinaire auquel on ajoute du silicate de soude ou de l'ammoniaque pour rendre le bain légèrement alcalin; la température ne doit pas dépasser 30° C, et il est préférable de laisser les fourrures plus longtemps dans le bain que d'élever la température.

Pour mieux protéger le cuir de la fourrure on n'en mouille que les poils avec de l'eau oxygénée ou avec une solution neutre de peroxyde de soude, après quoi la peau est étendue horizontalement le côté des poils en dessous, dans une chambre close dans laquelle on verse un peu d'ammoniaque.

On répète le traitement après 10 ou 12 heures, même deux fois s'il le faut, jusqu'à ce que le blanchiment soit complet.

L'apparence de la fourrure gagne encore en beauté si, après le blanchiment de l'eau oxygénée, on la soumet à la fumigation avec du soufre. Nous dirons même que pour les fourrures de qualité supérieure la fumigation seule peut suffire.

Il ne faut pas sécher les fourrures à des température élevées et, en général, il est préférable de les laisser sécher sans chaleur artificielle.

Si la fourrure est lavée avec de l'eau et du savon, le cuir durcira en dépit de tous les soins que l'on apportera au lavage. Mais on peut rendre le côté de la chair plus tendre en le frottant après le séchage avec une solution d'alun et en le tirant ensuite plusieurs fois sur le bord de la table.

Si une fourrure colorée est tellement sale que le lavage est indispensable, elle doit être teinte de nouveau après lavage.

Pour être sûr d'obtenir la couleur originelle on coupe avant le lavage quelques poils de l'endroit qui a le mieux conservé sa couleur et on teint ensuite de manière à obtenir une nuance identique.

En général, la couleur est presque invariablement claire et l'on peut la teindre avec un colorant basique dans un bain tiède ou dans l'acide acétique dilué.

Pour nuance de fantaisie, il faut avoir recours à des matières colorantes substantives. Après la teinture on sèche et ramollit le cuir d'après les indications précitées.

Debenham, Caldecott & Co., Montreal

Les visiteurs de ce magasin trouveront toutes les facilités pour rendre profitable leur voyage d'achat d'articles de printemps. Quatre étages sont remplis de toutes choses dont une modiste peut avoir besoin.

En entrant, on s'aperçoit que le premier étage est consacré à l'étalage des chapeaux "ready to wear," et non garnis, lesquels ont eu une excellente vente. Ces Messieurs anticipent la saison la plus considérable dans l'histoire de ce département. Les formes moyennes ont eu la plus grande vente, le Charlotte Corday tenant la première place. Les tresses à boutons amenuisées tiennent la tête. Les couleurs: noir, brun, bleu marin, vert et champagne sont les plus recherchées. Les nuances naturelles mélangées à diverses couleurs sont acceptables. Les chapeaux "ready to wear," pour enfants, sont en grand nombre. Les effets bizarres, tel que blanc avec cardinal ou bleu marin; brun avec Toscan, etc., sont en bonne demande. De nouveaux effets et des nouveautés arrivent journellement des principaux centres. New-York fournit les principales idées. Les chapeaux de chiffon, non garnis sont indispensables à tout acheteur. Ils sont vendus à un plus bas prix que les modistes pourraient les produire. Les Livourne à bords flottants sont bons à avoir. Pour les enfants, les chapeaux à bords larges retournés sur le bord, se vendent. Les Capelines, de paille Paponaise de bords et de couleurs assorties, se vendent pour les jeunes filles.

Les rubans et les soies ont la prééminence. La maison s'annonce, comme étant "La maison où l'on trouve des fabrications "Standard" de Rubans et de Soies." On annonce que les rubans atteindront le zénith de leur popularité, et on en offre de toutes sortes dans cette maison. Les ombrés dans tous les articles sont bons à avoir, ainsi que les galons de ruban. Les taffetas tiennent toujours la tête.

Le troisième étage est consacré à la paille, aux fleurs, aux plumes, dentelles, chiffon, etc. Dans l'annexe se trouve l'assortiment des ornements. Les effets d'acier et nuancés en nuances claires, telles que vert réséda et brun clair sont bons. Les plumes telles que 3-4 plates, effet duchesse, aigrettes et orfraies se sont bien comportées. Les chiffons noirs, blancs et ombrés sont en demande. Les fleurs telles que petites roses vont bien. Les tresses de paille, telles qu'aminuisées, crinolines, etc., tiennent la tête. On nomme "togal" une nouvelle et belle paille. Les crinolines se travaillent joliment avec des matériaux légers.

Les chapeaux modèles, choisis par M. F. X. De Grandpré, de cette maison, sont tout ce que l'on peut désirer, et ils proviennent des plus fameux dessinateurs parisiens. Les particularités convenables doivent en être copiées pour la clientèle canadienne. Les formes montrent un bord de devant étroit, un bord plus large derrière ainsi qu'un bandeau. Les modèles sont petits. Les garnitures sont des roses, myosotis, jacinthes, etc. De plus grandes formes seront montrées plus tard dans la saison. Et le chapeau d'illustration n'est pas oublié. Les bruns, verts et nuances de cuivre sont en faveur dès le début.

BAS ET CHAUSSETTES

En Cachemire, Laine, Merinos et Worsted.

Fabrication Soignée et Améliorée.

Malgré la hausse considérable des laines nous maintenons nos anciens prix tout en donnant des articles de qualité vraiment supérieure.

Les marchands-détailleurs trouveront un immense avantage en ne plaçant pas leurs commandes avant d'avoir vu nos échantillons.

Foulards de Soie

Nos voyageurs ont en mains la plus belle collection de **FOULARDS DE SOIE NOIRE** qu'on ait jamais vue sur le marché. Voyez-les et comparez nos prix.

A. O. MORIN & CIE, 337 Rue Saint-Paul, MONTREAL.

Grande Ouverture des Modes du Printemps

Les Lundi, Mardi, 27 et 28 Février 1905

Collection complète des fameux Chapeaux Ready to Wear de la maison **J. M. WOODLAND & CO.**, de Toronto. Ces modèles sont exclusifs et du genre le plus approuvé.

Nous avons un assortiment insurpassable de nos spécialités bien connues de . . . . . .

Fleurs, Garnitures de Chapeaux, Plumes d'Autruche, Plumes Paradis et Osprey.

E. JOBIN & CIE,

1780 Rue Notre-Dame

En face des Magasins S. Carsley.

GARNITURES DE ROBES

Les dentelles joueront un grand rôle

Au fur et à mesure que se présentent davantage les nouvelles lignes d'échantillons pour le printemps, il devient évident, dit le "Dry Goods Economist," que les articles de lingerie vont jouer un rôle prééminent dans les modes. En ce qui concerne le commerce qui s'adresse aux classes les plus élevées, cette particularité doit être soigneusement considérée. On offre, en effet, principalement des dentelles Plauen, et presque autant de dentelles de St-Gall. En vérité, les productions Suisses sont les plus belles; car cette année on en voit au moins quelques-unes dont les dessins sont originaux et uniques.

Dentelles de Venise d'un beau style

En ce qui concerne les marchandises de Plauen, quelques-unes sont d'un très joli style en point de Venise combiné avec la toile, cependant les dentelles de St-Gall sont vraiment différentes. Bien qu'elles ne puissent être classées comme dentelles légères elles ne sont pas aussi lourdes que les Venise, et elles sont juste ce qui convient pour les vêtements d'été et de printemps.

Disons, en passant, que ce détail est très important. Les dentelles plus pesantes sont correctes, mais s'il est permis de critiquer quelques-unes de celles montrées en échantillons, il faut avouer qu'elles sont trop lourdes, et en aucune façon convenables pour garnitures de soies légères et autres qu'on emploie au printemps. C'est surtout au sujet des dentelles les plus larges que s'applique cette remarque. Quand il s'agit de galons et de dentelles étroites l'objection ne s'impose pas autant, car c'est la dentelle large et lourde, qui, seule, risque de déchirer le tissus sur lequel on l'emploie.

Le blanc prédominera

Un autre détail qu'il faut bien considérer, c'est la prééminence du blanc. A en juger d'après toutes les indications du moment, la saison prochaine sera en faveur de cette couleur, beaucoup plus que ne l'ont été les printemps des nombreuses années précédentes.

Ceci signifie que les dentelles d'Irlande seront très en demande. Ces dentelles sont cette année considérablement combinées à de la toile. Une des grandes nouveautés très en vogue, est aussi une combinaison de dentelle d'Irlande, de toile et de tulle.

Valenciennes pour l'arrière saison

Pour l'arrière saison, à n'en point douter les Valenciennes seront très recherchées, plus recherchées que jamais, si l'on en juge d'après les derniers événements. Les dentelles de ce nom qui se vendront le mieux, seront les dentelles Vealenciennes plates de 3 1-2 à 5 1-2 pouces. On en offre maintenant dont les patrons sont nouveaux et très attrayants. Le dessin s'en détache vigoureux et très net, séparé qu'il est du corps de la dentelle.

C'est, plutôt, on le voit, un écart des sentiers battus jusqu'à ce jour; la mode évolue, mais elle n'en sera que plus populaire. Ces marchandises ont en outre le mérite de pouvoir être détaillées à des prix populaires. Cela signifie que leur vogue ne sera pas particulière aux grands centres seulement, mais qu'on pourrait et qu'on devrait les vendre dans tout le pays.

Indubitablement, les Valenciennes plates seront les dentelles les plus en faveur, nous le répétons. Les Nottingham de styles absolument de vente courante, trouveront un placement, cependant, elles ne seront pas aussi courues que par le passé; surtout en ce qui concernera les garnitures de robes. Les Valenciennes plates très travaillées et faisant de l'effet, ont conquis la vogue de ces dentelles.

LA MODE A PARIS

Récemment le correspondant parisien de notre confrère le "Dry Goods Economist" écrivait ce qui suit:

A une première du Théâtre-français, Mlle Sorel nous a montré quelques robes très artistiques. L'une de ces toilettes se composait d'une jupe de dentelle garnie de volants, et sur laquelle tombait une longue jacquette Louis XV, en tussah écru, qui se terminait à l'ourlet par de grands festons pointus. Le devant du corps et les basques étaient très joliment brodés de bouquets et de guirlandes Pompadour, et s'ouvraient sur un gilet de dentelle.

Très original était le large rucher de tussah, qui commençait au bord de la jacquette à la poitrine et se continuait jusqu'aux épaules qu'il recouvrait. Cet ornement augmentait graduellement de largeur et arrivé aux épaules, il les dépassait de beaucoup, formant une sorte d'épaulettes. Quant aux manches leur coude était étroit, et leurs revers brodés.

Mousseline de soie blanche

Une autre des toilettes de Mlle Sorel, se composait de mousseline de soie blanche. Elle avait au bas deux grands volants de Valenciennes, surmontés par des insertions ondulées, de la même dentelle, lesquelles se répétaient un peu plus haut. Quant au corsage il était entièrement fait de bouillonnés de mousseline, alternant avec des bandes et des insertions; et les manches s'arrêtant au coude, formaient un petit bouffant sur l'épaule.

Presque toutes les toilettes que l'on vit en cette occasion, étaient complétées par une large écharppe, soit de ruban souple, soit de soie. Echarpes, qui étaient négligemment drapées autour de la taille, et qui retombaient en arrière en grands bouts flottants, le nœud étant fait de deux longues boucles tombantes. Les bouts de ces écharpes arrivaient presque au niveau du bas de la robe.

La vogue continuelle et presque exclusive du blanc est vraiment remarquable. Très sûrement il n'y avait pas une seule loge dans le théâtre dont nous parlons, où l'on ne put voir au moins une robe de cette couleur. Même, aux premières rangées des sièges, on ne voyait guère d'autre couleur que le blanc.

On avait cru qu'à la venue de l'hiver il se produirait peut-être une diminution dans l'emploi du blanc; cependant, il n'en est rien et, maintenant, il paraît certain qu'au printemps et sûrement en été on verra se continuer la vogue de cette couleur; et cela d'autant plus que des femmes de tout âge l'adoptent actuellement, sans manquer de correction.

Toilettes de velours

Pour le théâtre, des toilettes de velours, de nuances plutôt claires, sont extrêmement à la mode. Il y a deux façons tout à fait distinctes de les orner, lesquelles dépendent beaucoup de la nuance du tissu de la toilette considérée. Quand la couleur est très claire la garniture est généralement en dentelle — blanche, crême ou d'une teinte d'ocre tendant vers le brun. La dentelle ainsi employée est arrangée en volants quand elle est large; et quand elle est étroite, on l'emploie en insertions incrustées.

Dans ce cas, nous trouvons aussi un grand contraste entre l'étoffe de la toilette et sa garniture; ce qui produit le meilleur effet possible, car la doublure qui, bien entendu, est de soie, paraît atténuée au travers des insertions de l'étoffe principale ajourée en dessous.

Pour les velours d'une nuance plus foncée, la garniture préférée consiste en un dessin brodé travaillé avec des soies de couleur sur l'étoffe elle-même, et mélangé ou non avec des ornements métalliques peu voyants.

Une garniture particulière, mais d'un très bel effet, consiste en ce que, par manque d'un terme plus approprié, nous

LOUIS A. CODERE

MANUFACTURIER,
IMPORTATEUR ET EXPORTATEUR DE

Chapeaux et Fourrures

Pardessus, Manteaux, Capes et Manchons

Les plus riches et les plus élégantes fourrures
sont exposées dans nos salons. :-: :-: :-: :-:

Edifice Metropole—Rue King

Téléphones
BELL & SKINNER

SHERBROOKE, P.Q.

Les plus haut prix sont payés pour toutes sortes de fourrures brutes.

appelons de longs tubes de mousseline de soie, que l'on fait "courir" ensemble, et qui sont de la largeur du petit doigt. A intervalles d'un pouce ou moins, ces tubes sont étroitement étranglés par un seul fil, ce qui produit une sorte de chapelet aux grains ovales en olive.

On vend cette garniture toute préparée en longueurs de 12 verges. Elle est très employée pour définir les incrustations de dentelles ou autres garnitures similaires.

Vêtements ouverts sur le devant

Même à cette saison de l'année, nous voyons fréquemment des vêtements très ouverts sur le devant, et sur toute leur longueur, spécialement en ce qui concerne les vêtements de toilette et de dessus, qui ont la forme d'un manteau ample. Avec ces vêtements, on a accoutumé de porter un devant lâche en dentelle; devant, qui descend presque à la taille et qui ressemble à un boléro.

Ce devant est doublé ou non, il est fixé par des agraffes à chaque côté du vêtement, et, de fait, en fait partie; les marchettes des manches sont de la même dentelle.

Point d'Irlande sur chiffon

Les appliqués en point d'Irlande, sont très en vogue sur les blouses en chiffon ou en tulle. On ne les fixe que sur le centre, les bords des appliqués demeurant lâches et détachés du corsage.

Dans certains cas, on superpose deux ou trois appliqués, ce qui donne un plus grand relief. Ces appliqués doivent, bien entendu, avoir la même forme et être de dimensions graduées. Cette disposition convient mieux pour un dessin fleuri, et donne alors l'effet des pétales d'une rose, ou de ceux de toute autre fleur choisie.

Chapeaux doublés de cuir

Une fantaisie nouvelle et vraiment jolie, consiste à doubler de cuir le grand bord des chapeaux de velours. Généralement, le chapeau est noir, ou au moins de couleur foncée. Quant à la doublure elle est habituellement de nuance Suède et faite avec la peau portant ce nom. Cependant, quelquefois, on fait usage de cuir brillant, mais alors, le résultat obtenu n'est pas aussi attrayant.

Cette idée peut paraître étrange, néanmoins l'effet produit est à la fois nouveau et bon.

Plumes longues

Des plumes très longues servent aussi de nouvelles garnitures pour chapeaux. Ces plumes ont au moins vingt pouces de long. On en place deux sur le devant du chapeau à la base de la calotte; et elles s'étendent bien au delà des bords des deux côtés. Un simple point les attache au centre. De la sorte elle esmblent reposer sur le chapeau sans y être fixées.

Quant à la calotte, elle est simplement entourée, en arrière des plumes, par une bande de velours. Telle est la garniture des chapeaux de feutre d'usage ordinaire et elle est très en vogue.

Garnitures pesantes et légères

Chaque saison a dans les modes sa note particulière d'actualité. Il est bon de la connaître. Depuis plusieurs saisons, les couturières ou les couturiers de première classe, de Paris, se sont plutôt occupés des petits détails de la toilette que de la création de tout le costume.

Cette année c'est la combinaison des garnitures et leur arrangement, qui nous donne la note dont nous parlions; et, cette note, n'est nullement dépourvue d'originalité et de nouveauté.

Il est difficile de dire, d'où vient l'idée de garnir des vêtements de tissus légers avec des garnitures pesantes, et réciproquement, car cette idée s'est glissée dans la mode, sans qu'on s'en aperçoive. Quoi qu'il en soit, cette mode est considérée comme satisfaisante et est graduellement devenue presque de rigueur.

LA MODE EN 1905

Que nous apportera-t-elle au point de vue de l'élégance, cette année qui s'avance, encore enveloppée des voiles de l'inconnu? Quels chiffons nouveaux inventera-t-elle, se demande " Le Coquet " de Paris?

Que de formes, de couleurs nouvelles auront sa prédilection! et que de choses nous pourrions énumérer, sujettes aux fluctuations de la mode et qui évoluent, paraissent et disparaissent sans qu'on sache pourquoi ni comment. Quoi qu'elle fasse, l'année nouvelle ne pourra nous apporter plus de surprises que sa davancière. Elle ne pourra guère, non plus, nous donner un luxe plus grand ni inventer des choses plus exquises, plus élégantes, plus séduisantes que celles que nous possédons déjà. Laissons-la faire, et qu'il suffise à notre tâche d'enregistrer, au fur et à mesure qu'elles se produiront, toutes les nouveautés qu'elle verra naître.

Les beaux vêtements triomphent en ce moment, avec les robes de visites. L'originalité et l'élégance des vêtements actuels résident dans les ornements, et cette mode si riche n'est pas près de disparaître, car les modèles qui s'élaborent pour la demi-saison se remarqueront plus par la nouveauté de leurs ornements que par leurs formes.

Des broderies très fines, des soies multicolores et des fils d'or très éteints se combinent avec du velours de plusieurs nuances délicatement découpé. Le taffetas, le satin, la taille, remplaceront le velours pour les nouveaux modèles de printemps. Les broderies apportent une note gaie, brillante, bien que toujours discrète, dans l'ensemble un peu sombre des vêtements. Les vêtements noirs ont toujours une certaine distinction quand ils sont élégants ; on les garnit toujours beaucoup de galons noirs brochés de blanc et de dentelle arabe bise dans laquelle se glissent des comètes de velours noir.

Une bien jolie trouvaille, c'est une guipure appliquée sur satin blanc et toute rebrodée de jais noir fin.

Les manteaux droits ont les devants qui se retournent en revers du haut en bas; ce sont ces revers à l'intérieur, qui sont ainsi richement brodés, rien de plus pratique; à la ville, le vêtement fermé n'a rien qui tire l'œil, il est sobre et de bon goût; pour une visite dans un milieu élégant, ce vêtement qui s'ouvre, montrant toute la richesse des dessous, est d'une élégance incomparable. Ce qui est très nouveau, c'est d'appliquer à l'intérieur du vêtement, indépendamment des revers, les devants d'un gilet ou d'un boléro brodés comme les revers. Nous avons vu aussi un petit paletot de loutre dont les devants se retournaient, doublés de satin paille, brodé au plumetis. L'ouverture découvrait un gilet Louis XV exquis en satin paille brodé également avec jabot de dentelle. A l'intérieur, des manches de dentelle également.

La fourrure se mêle également aux dentelles, aux gazes légères, comme au drap. On souligne d'un rien de fourrure les biais et les volants en forme, que l'on voit encore, quoi que l'on ait dit; des dépassants de fourrure encadrent les straps.

Les combinaisons de fourrure et de dentelle ne manquent pas de nous charmer: fines bandes rayant des chemisettes de grosse guipure, délicates incrustations donnant à l'Irlande des reliefs veloutés, lisérés de fourrure aux pans des cravates en mousseline de soie, frange de fourrure sur la tête des volants d'une robe de bal, fourrure sur les chapeaux se mêlant aux fleurs et aux tulles, etc. Toutes les fantaisies sont permises.

Voici une trouvaille charmante: c'est une blouse de satin liberty cerise pékinée sur le devant et sur les manches, de petites bandes de castor gris. Cet ornement est tout à fait réussi. On peut garnir ainsi les revers d'un manteau,

OUVERTURE DES MODES

PRINTEMPS 1905

Lundi, 27 Février, et jours suivants, Exposition de

CHAPEAUX-MODELES

et de

NOUVEAUTES POUR MODES

Cette saison, nous serons heureux de recevoir les commerçants dans notre NOUVEAU MAGASIN, 55 et 57, RUE WELLINGTON OUEST, où, grâce à un espace beaucoup plus grand, à de grandes améliorations, à un stock entièrement nouveau et à une augmentation de personnel, nous serons mieux préparés que jamais pour faire face aux demandes de nos affaires croissantes.

Même date d'ouverture à Montréal, 230 RUE McGILL (coin Notre-Dame).

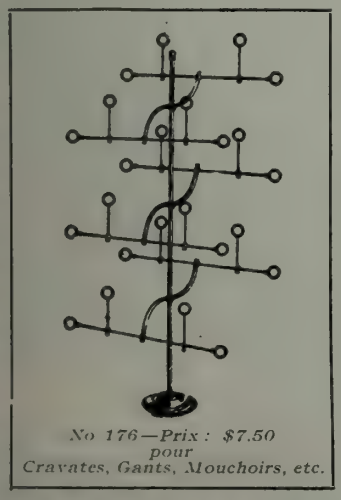
UNE INSPECTION EST CORDIALEMENT SOLLICITEE.

G. GOULDING & SONS,

230, rue McGill, MONTREAL. | **55 et 57, rue Wellington Ouest, TORONTO.** | **69, rue Albert, WINNIPEG.**

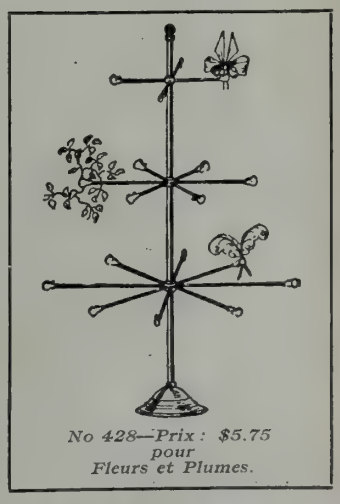
Accessoires pour Magasins et Vitrines

C'EST maintenant un bon moment pour vous occuper de vos accessoires à étalage. Profitez d'une semaine ou deux de répit pour remplacer vos accessoires démodés par quelque chose de nouveau et au goût du jour. Consultez-nous avant d'acheter. Nous sommes des spécialistes en la matière, et pouvons, sans aucun doute, vous venir en aide. Notre catalogue, avec les prix, etc., envoyé sur demande.



No 176—Prix : $7.50 pour Cravates, Gants, Mouchoirs, etc.

TORONTO BRASS MFG. CO.
98-100 rue Lombard,
TORONTO.



No 428—Prix : $5.75 pour Fleurs et Plumes.

comme nous l'avons expliqué plus haut; on y emploiera toutes sortes de fragments de fourrure.

° ° °

Toutes les élégantes ont décidé d'adopter la jupe courte pour la ville, le voyage; mais elles se réservent les jupes longues pour l'après-midi, les visites, et les traines pour le soir.

Au sujet des robes enveloppantes et faisant la roue, longues devant, auxquelles les élégantes ne veulent point renoncer, il y a un procédé d'essayage facilitant la réussite de ces arrondis très longs et très difficiles à obtenir sans certain petit truc ou subterfuge.

Voici ce que font certaines essayeuses: elles placent leur cliente sur un livre d'une hauteur d'environ deux pouces et ne replient leur étoffe, ou ne marquent à la craie que la partie juste qui rase le sol; il arrive ainsi qu'une fois la dame redescendue à terre, sa jupe possède 1-2 pouce de plus que la longueur normale et, de ce fait, s'étale en roue comme je le disais.

La craie ne s'emploie que pour les lainages et draps sur lesquels elle s'efface, mais les soies doivent être marquées aux épingles.

Quant à la jupe courte, qui s'arrête de un à deux pouces du sol, elle n'est vraiment bien élégante que si sa longueur est bien nette tout autour. Devant, derrière et sur les côtés la distance du sol sera la même.

Tous les essayages doivent se faire lorsque la jupe est complètement terminée du haut; ceinture, fermeture, tout est en place et ajusté. Sept fois sur dix, il y a une hanche plus forte que l'autre; de cette manière la longueur est toujours exacte et d'une précision parfaite. Il vaut donc mieux essayer tout autour, que de faire l'essayage d'un seul côté, pour placer ensuite, les deux côtés, l'un sur l'autre, afin d'obtenir la symétrie qui ménage souvent des surprises.

Pour l'essayage des jupes courtes, le moyen de ne pas se tromper est de prendre les mesures jusqu'au ras du sol; on raccourcit ensuite de un à deux pouces, avec le point de bâti.

Les jupons s'essayent comme les jupes.

L'EMPLOYE QUI FAIT MOINS QUE CE QU'IL DOIT

Ayant demandé à un patron qui emploie des milliers d'hommes, quelle chose entre toutes l'intéressait le plus, il répondit: "L'homme qui fait un peu moins qu'on attend de lui". Puis il ajouta: "C'est le facteur dangereux des affaires. Nous découvrons facilement et renvoyons l'homme qui ne vaut rien; mais celui qui fait 'presque' son ouvrage passe inaperçu pendant des mois et souvent pendant des années; c'est cette dernière classe d'hommes qui nous donne des pertes et nous effraye," puis souriant il continua: "En affaire, ce qui dégoutte est pire que ce qui coule."

Des millions d'hommes s'imaginent qu'ils remplissent leur devoir envers leurs patrons et envers leur tâche, parce qu'ils arrivent aux heures réglementaires et font juste assez pour se maintenir en place; ils pensent que faire plus serait donner davantage que ne le requiert leur compensation; ils regimbent devant ce qu'ils croient être un généreux surplus de leur part. Leur raisonnement ordinaire étant que: "Le patron ne doit pas en avoir pour plus que ce qu'il paye."

Il est possible que ces temporiseurs n'aient jamais pensé qu'en trompant sur leur ouvrage ils font un double dommage; car si, d'un côté, ils font beaucoup de tort à leur patron, de l'autre, ils se volent davantage eux-mêmes; puisque, de fait ils perdent de la vie tout ce qui en vaut la peine. Ils sont plus mal lotis que s'ils ne faisaient rien du tout; car le temps avec toute sa précieuse valeur, leur glisse pour ainsi dire entre les mains, ne leur laissant rien de substantiel ni de satisfaisant. Le demi-fait amène bientôt la perte. Ce sont les choses faites aux neuf-dixièmes ou au quatre-vingt-dix-neuf centièmes qui saignent les affaires et sapent la qualité.

Greenshields Limited

Le département des étoffes à robes est toujours à même de délivrer promptement des étoffes appartenant à la catégorie des voiles. Les Eoliennes, étamines, et veilings se sont toutes bien vendues, spécialement dans les étoffes unies.

Les soies se vendant bien comprennent les plus nouveaux effets de carreautés louisines et soies de fantaisie qui sont si considérablement employés pour les complets à chemisette, etc. On peut avoir toutes les couleurs en satins, taffetas, tamalines, shot glacés, soies Japonaises et autres de fantaisie. Les taffetas chiffon blancs, crême et noirs sont en un assortiment magnifique. Les velours et les "velveteens" sont très spécialement courus.

Cette maison signale un surcroît d'affaires dans le département des rubans. Ce département reçoit une attention toute spéciale, car, cette saison, les rubans sont très populaires. Les valeurs pour un marché à la hausse sont A 1. Les stocks sont considérables, ils contiennent les plus récentes nouveautés.

Les dentelles et les broderies sont dignes d'inspection, bien que de nombreux numéros soient déjà vendus. Cependant, l'assortiment est encore considérable et il offre une bonne chance aux acheteurs avisés. Les échantillons des lignes d'automne, sont en main des voyageurs. On conseille des commandes de bonne heure, car les commandes arrivent si vite que de nombreuses lignes spéciales et exclusives, seront bientôt vendues.

Greenshields Limited, ont un grand assortiment de bonneterie et de sous-vêtements pour dames. On dit que cet assortiment est le plus grand sur le marché. Suivent quelques-unes des spécialités: (échantillons envoyés sur demande.) Bas de cachemire unis C 40 à détailler à 25 cents; No 136 à détailler à 35s; No 66 à détailler à 50c; cachemire à côtes, No 8 à détailler à 25c; No 13 1-2 à détailler à 35 c; No 14 à détailler à 50c.

On peut avoir des dimensions pour enfants, dans toutes les lignes;; bas de coton unis, D à détailler à 10c; H A 40 à détailler à 15c; P 3 à détailler à 25c; R 6, avec dessous de pied en balbriggan, à détailler à 25c; lisle noir 890 à détailler à 25c; bas de dentelle noire 3 B à détailler à 25c; L 3 à détailler à 50c. On peut aussi avoir des Tourmalines dans presque toutes les lignes. Les suivantes sont quelques-unes des spécialités de sous-vêtements pour dames: T 2 N non blanchi à détailler à 10c; B 1 X blanc, à détailler à 10c; B 5 à détailler à 15c; B 10 à détailler à 25c; dimensions pour enfants dans les qualités correspondantes. On offre aussi considérablement de grandes manches au détail 15c; 2.c et 50c. Commandez de bonne heure pour vous assurer une bonne livraison.

Le département des gants tissés déborde de bonnes valeurs en lisle, taffetas et soie pure; gants unis et de dentelle. Des gants spéciaux sont offerts pour être détaillés à 25c, 35c et 50c, il sont: blancs, noirs, ardoise, champagne, bleu marin, bruns, cardinal, etc., pour dames et pour enfants. La maison prie les détailleurs de voir les échantillons qui sont en mains des voyageurs.

Dans le département des mouchoirs, les choix de M. Côté se sont acquis de nouveaux amis. Des modèles exclusifs, tel est le mot de passe. Il y en a en linon ourlé, en toile unie ourlée, unis, garnis de dentelle, à festons et ourlés de broderie; aussi des mouchoirs, cache-corsets, etc. Le tout montré en grande variété.

La firme peut répondre à tous les besoins dans les lignes des tapis et des fournitures de maison. Le stock est des plus complets. La grande consignation reçue, de tapis, prélarts, rideaux, etc., est journellement délivrée par grands lots. Les commerçants sont invités à visiter les grands assortiments de la maison Greenshields Limited, avant d'acheter.

SOYEZ VIGILANT!

Vous ne pouvez pas prendre de truite dans une grenouillère, quelle que soit l'amorce dont vous vous serviez. Assurez-vous de la valeur de la publication à laquelle vous confiez votre annonce, assurez-vous surtout que votre annonce est correcte.

Au Commerce : Feb. 1905

La Saison d'Assortiment

Avez - vous jamais visité nos vastes magasins ?

Avez - vous jamais placé un ordre par l'intermédiaire de notre Département des ordres par Correspondance ?

Avez - vous vu nos échantillons, qui sont maintenant entre les mains de nos voyageurs ?

Avez - vous comparé nos valeurs à d'autres sur le marché ?

Avez - vous reçu notre Catalogue pour la Saison du Printemps?

Avez - vous bénéficié de nos escomptes libéraux pour paiements au comptant ?

Avez - vous quelque idée de la grandeur de notre stock et de l'étendue de son assortiment en Marchandises Sèches Courantes, Articles pour Hommes, Merceries, Lainages, Tapis et Ameublements ?

Beaucoup des marchands, qui ont le mieux réussi au Canada, ont fait tout cela.

Ces questions sont posées, et une réponse leur est donnée dans l'espoir de recevoir un ordre d'essai des commerçants qui ne nous ont pas encore envoyé de commande.

A nos clients et à ceux que nous espérons avoir pour clients, nous disons que notre outillage pour l'expédition des commandes reçues par lettre, cette saison,

Surpasse tout Jusqu'à Present

JOHN MACDONALD & CO.

Wellington & Front Sts. E., Toronto.

L'ART DE VENDRE

(H. C. Scheuer)

On demandait à un commerçant américain, qui a beaucoup voyagé à l'étranger et qui est très au courant de tout ce qui concerne le commerce dans les autres pays, quelles étaient ses impressions sur le vendeur européen, et quel est le trait caractéristique qui le distingue des autres vendeurs. " C'est sa connaissance approfondie de la marchandise qu'il vend ", répondit-il.

La possession d'une telle connaissance, unie à la politesse et à la déférence dont font preuve envers leurs clients nos concurrents étrangers, doit former la partie la plus essentielle de l'art du vendeur moderne.

Aujourd'hui le public intelligent exige du vendeur américain une plus grande connaissance de la marchandise offerte, et de sa convenance. C'est surtout grâce aux voyages à l'étranger, auxquels les américains s'adonnent si largement, que l'on reconnut ce manque de connaissances pratiques chez nos vendeur; car les acheteurs, après un séjour en Europe dans les grands centres de l'art et de la culture intellectuelle, désirent se procurer chez eux les choses artistiques qu'ils ont admirées au loin. Ils espèrent aussi rencontrer chez nos vendeurs cet art consommé de vendre qui fait la grande force de nos rivaux étrangers et est le secret de leur succès.

Ceux-ci ont acquis leurs connaissances techniques aux sources mêmes de la vie commerciale, la manufacture, et, par de longues années d'apprentissage, ils se sont mis à la hauteur des exigences de leur situation, aussi sérieusement et avec autant de soin qu'un homme du métier.

Le commerce en Amérique a conquis une position dont l'importance augmente d'année en année, et les mesures prises pour l'instruction de leurs employés par les patrons qui sont dans le mouvement, montrent que ces derniers se sont rendu compte de ce fait.

Cependant, nous devons considérer que les conditions sociales et commerciales de l'Europe sont tout-à-fait différentes de celles qui existent actuellement dans ce pays-ci. En général, le vendeur américain apprend son métier du mieux qu'il peut, ou plutôt suivant le temps dont il dispose, et d'habitude dans des établissements où il ne voit que les articles finis, prêts pour la vente; il ignore donc complètement les details de fabrication par lesquels les articles de sa ligne spéciale doivent passer, pour arriver à la perfection et être vendables.

Ce manque de connaissances chez un vendeur engendre un manque de confiance en lui-même, ce qui le rend incapable de discerner et d'expliquer d'où provient la différence qui existe entre la valeur des marchandises de haute marque qu'il peut avoir à montrer, et celle d'une contrefaçon qui peut être offerte à un prix beaucoup plus bas par un concurrent peu scrupuleux.

Nous venons d'expliquer la différence qui existe, dans leurs connaissances fondamentales entre le vendeur Européen et son confrère d'Amérique. Afin que nos vendeurs s'instruisent, nous suggérons l'idée qu'on leur offre l'occasion d'acquérir par eux-mêmes les connaissances pratiques qui leur manquent, soit au moyen d'écoles du soir, soit au moyen de conférences, ou, d'une manière beaucoup plus commode, au moyen de bibliothèques bien comprises qui devraient être installées dans tout établissement commercial. Chaque section d'un tel établissement devrait être pourvue de livres, contenant des renseignements détaillés au sujet de la production, de la manufacture et de l'apprêtage des articles mis en vente dans cette section.

Il est évident qu'il y a un désir inné chez le vendeur d'être en possession de tous les faits intéressant la mar-

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

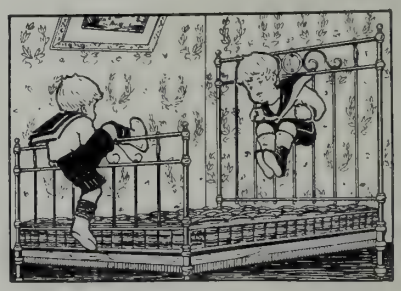
OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.



TRADE MARK
THE IDEAL GUARANTEED LINE
REGISTERED

Manufacturiers en gros de :

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreillers de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE
The Alaska Feather & Down Co.
The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

POUR LES VENTES DE FEVRIER

Un Jupon de Sateen Noir à Détailler à 79 ou 89 cents

VOUS POUVEZ FAIRE DU BRUIT — AUSSI UN PROFIT

No 500 tel que montré par la vignette.
Deux volants gauffrés de 4 pouces et garnis de 5 rangées de bandes.
Large de 68 pouces au-dessus des volants.
Parfait de fabrication, d'ajustage et de fini.
Prix $7.50 par douzaine.
Deux pour cent, à 10 jours ou net à 30 jours, du 1er avril.

Prompte expédition.
Nous ne remplissons pas d'ordre de moins de deux douzaines.
Retour à nos frais, si satisfaction n'est pas donnée.
Vignette fournie, si on le désire.
Ce jupon à ce prix est une offre spéciale pour Février seulement.

Nos voyageurs parcourent maintenant le Canada pour le Printemps. Voyez-les ; ils ont les meilleures valeurs en jupons, au Canada.

Bureau à Montréal : 61 rue ST-CABRIEL
J. R. McKERNAN & CO., Agent

THE PUGH MANUFACTURING CO.
33 CHURCH ST., TORONTO

QUICK SALES ASSURED

Ventes Rapides et plus Nombreuses Assurees par nos
Vitrines d'Etalage "Quick Sales" Illuminées
(John Petz, Détenteur du Brevet)

L'individualité attrayante de nos Vitrines d'Etalage et les grands avantages qu'elles offrent pour l'étalage des marchandises attirent les acheteurs.

Nos vitrines sont fabriquées avec de meilleurs matériaux, mieux construires et possèdent plus de dispositions exclusives que n'importe quelle autre vitrine d'étalage au monde. Vendue à prix correct.

Vitrines d'Etalage pour l'Intérieur et l'Extérieur fabriquées pour donner satisfaction, orner et vendre les marchandises.

DETROIT SHOW CASE CO.
"Fabricants de Vitrines d'Etalage pour marchands progressifs"
482 à 490 Fort Street, West, DETROIT, U. S. A.
Succursale Canadienne, Windsor, Ont.
JOHN PETZ, Prés. et Surintendant. HERBERT MALOTT, Sec. et Trés.

Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :
W. B. STEWART
11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

★Le COQUET
Le plus complet des Journaux de Modes
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS
38e Année
Texte illustré—Gravures coloriées et Patrons coupés dans tous les numeros
Paraît en 7 éditions, hebdomadaires et bimensuelles de 13 à 66 fr, par an

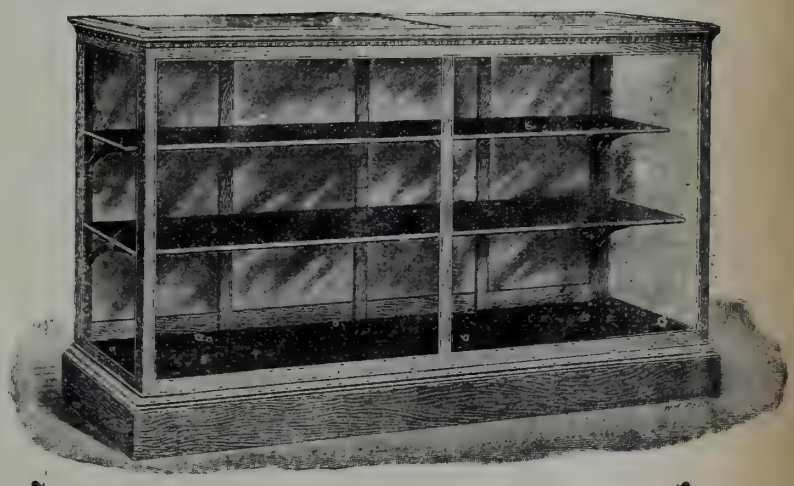
Les Silhouettes Parisiennes
Édition de grand luxe
7 mois par an 30 francs. { 3 mois Hiver 14 fr. 4 — Eté 18 fr.
Journal mensuel le 1er
12 gravures coloriées — 1 texte illustré
1 patron découpé

PARIS-FIGURINE
JOURNAL DE MODES
DEUX EDITIONS. — Texte illustré, Figurines coloriées et Patrons coupés dans tous les numéros.
PARAIT LES 1er ET 15, 28 ET 41 FR. PAR AN

Le JOURNAL DES MODISTES
Paraît le 1er de chaque mois
Edition française ou étrangère en six langues, 18 fr. par an.

LE JOURNAL DES LINGÈRES
Paraît le 1er de chaque mois. — Un an..... 8 fr.
Avec une gravure coloriée de 5 chapeaux..... 10 fr.

Demander Spécimens et Conditions d'Abonnements à la Direction Mme A. ALBERT, 6, rue Favart, PARIS, 2e Arr.



No. 99 Vitrine d'Etalage.

40 pcs. de haut, 24 pcs de large 6 pds. de long, chêne doré, fini poli au tampon. Dessus en vitre double de la meilleure qualité, seulement $20.00

F. O. B. DETROIT.

THE REID MFG. CO.
DETROIT, MICH.

Agents Canadiens :
IMPERIAL JOBBING CO.
Boite Postale 347 WINDSOR, Ont.

chandise qu'il peut avoir à vendre, de manière à faire valoir davantage l'utilité de ses services et par suite à devenir apte à gagner un salaire plus élevé.

C'est un fait bien connu qu'un vendeur connaissant à fond tout ce qui concerne l'article qu'il présente, gagne la confiance de ses clients; par conséquent, il augmente le chiffre de ses ventes et amène à ses patrons cette classe de clients qui apprécient les affaires honnêtes, des marchandises sur la qualité desquelles ils peuvent compter, et des conseils intelligents dans le choix de leurs achats.

Ces connaissances indispensables en matière commerciale peuvent s'acquérir facilement et en peu de temps, et donneront au vendeur des idées nouvelles et nombreuses sur la partie dans laquelle il s'est spécialisé.

L'AIGUILLE

Une courte et intéressante monographie des aiguilles, par M. Max de Nansouty: Qu'est-ce, demande l'auteur, que ce petit bout d'acier? Presque rien! Que fait-il? Une enragée besogne! Cela est vrai. Il faut ajouter que la fabrication d'une aiguille donne lieu à une série d'opérations aussi nombreuses que compliquées.

C'est le fil d'acier provenant des machines à étirer des tréfileries, qui sert de matière première:

Livré en anneaux, on en fait des paquets, puis on coupe ces paquets par tronçons de longueur double de celle d'une aiguille. Chaque ouvrier cisailleur produit ainsi six cents à sept cents tiges par heure qui fourniront le double d'aiguilles.

Redressées par un chauffage au feu de moufle, les tiges sont aiguisées par paquets de cinquante environ sur un curieux outil d'acier jouant le rôle de meule, et que l'on nomme "anneau à aiguiser:" c'est la lutte de l'acier contre l'acier.

Ensuite, un petit marteau-pilon aplatit légèrement chaque tige en son milieu: c'est là que sera percé, après la séparation en deux de chaque tige, le "chas," le petit orifice où s'enfilera le fil. Un seul ouvrier peut "estamper," préparer ainsi, environ quarante mille tiges par jour.

Les aiguilles, enfilées par cent à la fois sur un fil d'acier, sont délicatement ébarbées à la lime, redressées au marteau lorsqu'elles sont tordues, puis chauffées au rouge pour recevoir la "trempe à l'huile" qui les durcira; finalement, on les sèche dans la sciure de bois très fine ou dans du son.

Ceci n'est que la première période de préparation. Il faut maintenant procéder à ce qu'on appelle "l'encrage."

60 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

Deux cent mille aiguilles sont mises, avec de l'huile et de l'émeri, dans une toile grossière, de façon à constituer une sorte de ballot de dix centimètres de diamètre sur quarante à 60 centimètres de longueur. Le ballot est serré à ses deux extrémités entre deux disques en fonte et placé, avec plusieurs autres semblables, sur une machine à laquelle des bielles et des manivelles semblent, au premier examen, communiquer des mouvements incohérents. Les ballots vont, les ballots viennent, ils tournent, ils se retournent. De temps à autre, on leur donne un instant de répit, mais c'est pour les ouvrir et pour remettre dedans de l'huile, de l'émeri, du coaltar, de l'oxyde d'étain.

Après plusieurs heures de cette furieuse valse, les aiguilles sont "écurées," c'est-à-dire polies à souhait: on les sèche et il s'agit, dès lors, de les classer minutieusement par longueurs, car elles sont naturellement toutes mélangées.

Il y a là un de ces "tours de main" très curieux, mais qui se retrouve dans presque toutes les industries:

Une ouvrière, spécialiste en cette besogne, étend toutes les aiguilles sur une table et prestement passe son index dessus. C'est fait et cela est merveilleux! Toutes les têtes plus épaisses sortent du rang avec obéissance: les autres sont alignées par longueurs avec une parfaite précision. Expliquera qui voudra ce "coup de l'index;" il a évidemment sa raison mécanique, mais il faudrait pas mal de mathématiques pour l'analyser.

Un dernier coup d'aiguisage et de polissage au cuir et à l'émeri très fin termine la fabrication.

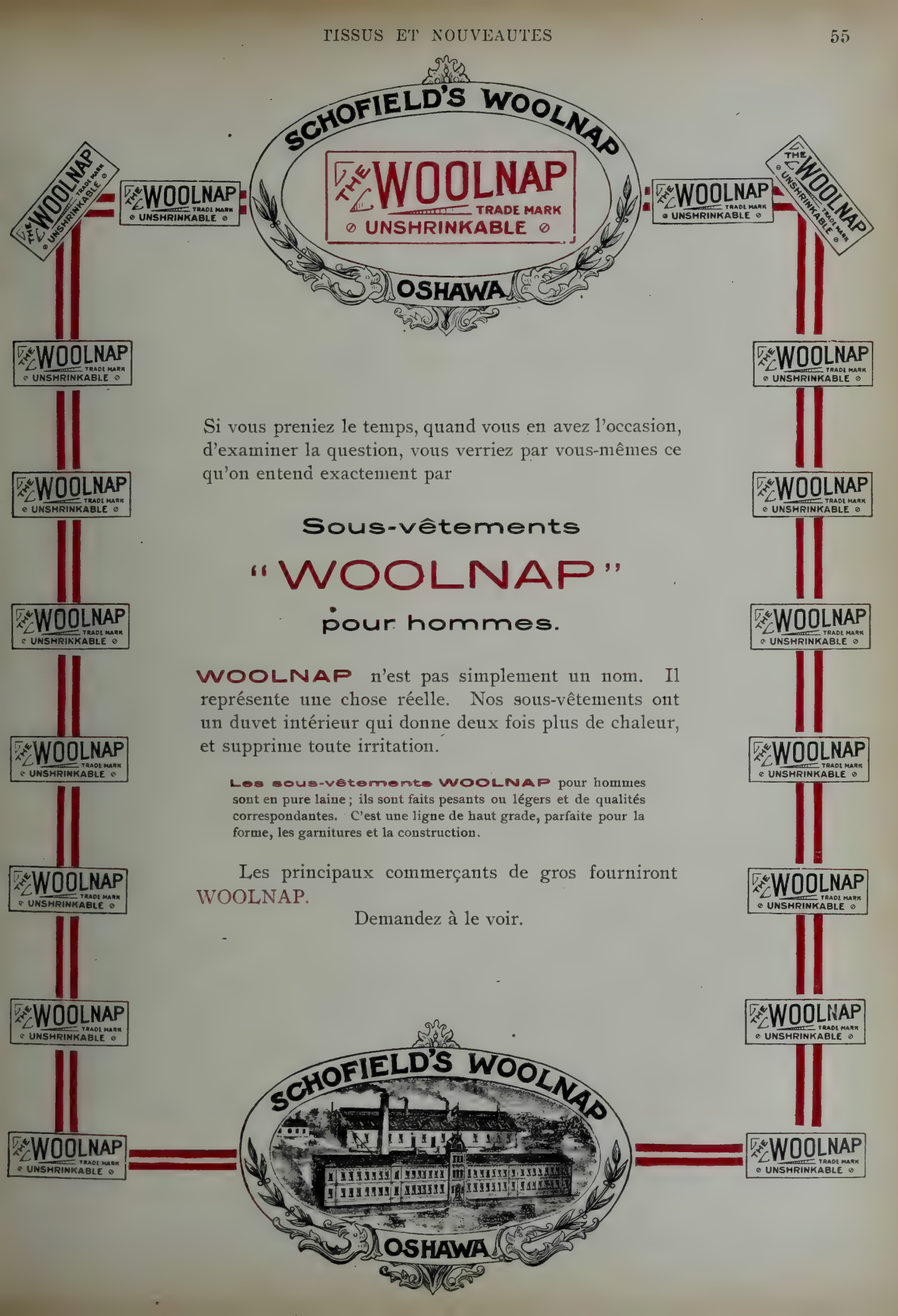
Il s'agit, dès lors, de compter et d'empaqueter les aiguilles:

A propos de vieux Etains

Les collectionneurs trouveront beaucoup d'intérêt à lire une série d'articles de N. Hudson Moore, dont la publication commencera dans le numéro de mars de "The Delineator," sous la rubrique: "Vieux Etains." Dans ces pages il est dit que, bien que probablement l'alliage d'étain connu sous le nom de "pewter" ait été importé en Amérique avec "The Half Moon" de Henry Hudson, la première mention publique qu'on en fasse, remonte à 1633; quand le Directeur-Général Wouter Van Twiller, de Manhattan, après avoir fondé une grande brasserie — un de ses premiers actes — dit que: "ses colons n'étaient jamais aussi heureux que lorsqu'ils vidaient leurs grands pots d'étain." Pour si peu que l'on considère aujourd'hui les objets d'étain, à l'époque de la colonisation, les pots d'étain étaient comptés parmi les articles de ménage les plus importants. Mme Moore nous apprend que "lorsque la veuve Coytemore épousa John Wintrop dans la colonie du Massachusetts, elle lui apporta "des articles de ménage" évalués à 640 louis, sa part de l'héritage de son premier mari. L'inventaire en était long, et parmi autres articles il en est un d'une valeur de 135 louis d'objets en étain"; "jusqu'en 1750 un assortiment complet d'assiettes d'étain, de plats et de cuillères était considéré comme un seigneurial cadeau de noce." Le plomb que contenait cet alliage d'étain lui donnait une grande valeur à l'époque de la Révolution, alors qu'on s'en servait pour faire des balles; aussi, nous dit-on: "qu'en 1777 Mme Smith, femme du ministre à Sharon, Connecticut, invita une fois tous ses amis et voisins à venir passer la soirée avec elle; les priant d'apporter tout objet d'étain dont ils pourraient se passer. Avant la fin de la soirée "plusieurs gallons de bonnes balles avaient été joyeusement moulés" les bonnes dames ayant sacrifié sans sourciller leurs objets d'étain si estimés." Les illustrations de l'article que nous signalons, montrent de nombreux et curieux spécimens de vieux étains, qui sont particulièrement intéressants.

L. A. BERGEVIN, AGENT DE MANUFACTURES
115 Rue St-Joseph, - - - - - QUEBEC.

REPRESENTANT;
DOMINION SUSPENDER COY. } Nisgara Falls, Ont.
NIAGARA NECKWEAR CO'Y. }
E. VAN ALLEN & COY., Chemises "Star Brand." Hamiltod, Ont.,
JAS. E. OGDEN, Manchester, Angleterre.
Calottes pour Hommes et Garçons, pour le Gros et le Détail.
Correspondance sollicitée.


SCHOFIELD'S WOOLNAP
THE WOOLNAP
TRADE MARK
UNSHRINKABLE
OSHAWA
Si vous preniez le temps, quand vous en avez l'occasion, d'examiner la question, vous verriez par vous-mêmes ce qu'on entend exactement par
Sous-vêtements
"WOOLNAP"
pour hommes.
WOOLNAP n'est pas simplement un nom. Il représente une chose réelle. Nos sous-vêtements ont un duvet intérieur qui donne deux fois plus de chaleur, et supprime toute irritation.
Les sous-vêtements WOOLNAP pour hommes sont en pure laine ; ils sont faits pesants ou légers et de qualités correspondantes. C'est une ligne de haut grade, parfaite pour la forme, les garnitures et la construction.
Les principaux commerçants de gros fourniront WOOLNAP.
Demandez à le voir.
SCHOFIELD'S WOOLNAP
OSHAWA

MM. R. G. Paquette & Cie constatent une certaine activité dans les affaires pour le printemps; la demande s'est en grande partie portée sur les mouchoirs en toile et en coton, sur les bretelles.

Les remises sont satisfaisantes.

* * * *

M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine & Cie, rapporte que sa maison est activement occupée à faire l'expédition des marchandises du printemps.

Les apparences pour le commerce de la saison prochaine sont favorables; les paiements continuent à se faire avec régularité.

Quant aux prix des marchandises, ils demeurent très fermes sur tous les articles compris dans la marchandise sèche.

* * * *

M. S. Harris, de MM. Hirshson & Co., nous rapporte une bonne demande pour toutes les marchandises du printemps et plus spécialement pour la bonneterie et les articles de fantaisie.

Les paiements sont réguliers et les prix fermes.

* * * *

D'après MM. Greenshields, Ltd., les affaires pour le printepms ont une excellente apparence. La firme est actuellement activement occupée à l'expédition des commandes pour la saison prochaine.

Les paiements sont dans des conditions moyennes.

Il n'y a pas de changements à noter dans les prix qui sont très fermes.

* * * *

M. R. A. Brock, directeur-gérant de la W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal, nous avise que les affaires faites par sa firme en janvier égalent en importance celles transigées l'année précédente à pareille époque.

Les expéditions ont surtout consisté en cotonnades, indiennes, bonneterie, sous-vêtements en laine et sous-vêtements blancs et sur les étoffes à robes.

Les remises sont régulières.

La maison Kyle, Cheesbrough & Co., dispose des dernières nouveautés en fait de marchandises pour le commerce du printemps. Elle offre des valeurs exceptionnelles dans les étoffes à robes en lainage, en mousseline, en organdis.

Occasions exceptionnelles

MM. R. G. Paquette & Cie offrent des valeurs exceptionnelles dans les lignes suivantes qui sont vendues à des prix bien au dessous de ceux de fabrique: Rideaux, Parapluies, Mouchoirs en toile, Mouchoirs en coton, Jupes de Robes, Tapis de table en damas 4-4. Pour détails complémentaires, s'adresser, 83, rue St-Jacques, Montréal.

A. E. Rea & Co., Toronto

Trop à l'étroit dans l'emplacement qu'ils occupent actuellement A. E. Rea & Co., Ltd., de Toronto, font construire sur l'avenue Spadina, une splendide manufacture dont ils prendront possession vers le 1er avril prochain.

La bâtisse qui contient 60,000 pieds carrés de plancher sera exclusivement consacrée à la manufacture des vêtements de dames. La firme absolument moderne à tous les points de vue, avec son énergie, son esprit d'entreprise, marche à la tête du progrès dans sa ligne d'affaires.

La nouvelle manufacture sera à la hauteur de la réputation de ses produits et lui permettra d'augmenter encore sa production, déjà considérable.

Dans sa nouvelle manufacture où la compagnie produira elle-même la force motrice et l'éclairage nécessaires, rien n'a

The China & Japan Silk Co., Ltd

TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques
et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes ..les.. Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Marchandises de soie manufacturées "MATS" et "MATTING" Ecrans de toutes sortes. Paniers de fantaisie. Porte-parapluies, vaisselle et ornements; et tout ce qu'on manufacture au Japon et en Chine.

VENEZ NOUS VOIR

POUR LES BLOUSES DE SOIE

Il importe bien peu que vous vous adressiez aux masses ou aux classes; tout dépend de la maison où vous achetez. "Celui qui a une fois acheté, demeurera un client." Jetez un coup d'œil sur nos Echantillons de Printemps et soyez convaincus.

I. MISHKIN & CO.
1853, rue Notre-Dame, - MONTREAL
Attention spéciale donnée aux ordres par correspondance

PRINTEMPS 1905

Nous sommes les plus grands marchands au Canada de VEILINGS, CHIFFONS, DENTELLES, GARNITURES DE ROBES, ET BRODERIES.

Notre stock de printemps est maintenant complet, pour les acheteurs hâtifs.

OUVERTURE SPECIALE LUNDI, LE 27 FEVRIER ET JOURS SUIVANTS.

Nous sommes fiers de notre assortiment, et nous désirons que vous veniez voir ce que nous offrons.

CANADA VEILING CO.
93 York Street - - TORONTO

AUTOMOBILES

Vente Exceptionnelle d'Occasion

VOITURES NEUVES

2 TOLEDO à vapeur	$1125	$ 650
2 BUCKMOBILE 10 chx.	1550	750
1 RAMBLER, modèle "C"		750
1 COVERT runabout	900	800

VOITURES D'OCCASION

1 WINTON runabout, 8½ chx. avec top	1600	650
SURREY HAYNES-APPERSON, 12 chx. et top	2500	1050
CADILLAC tonneau, 8 chx.	1100	800
FORD, tonneau détachable		875
De DION-BOUTON MOTORETTE, 6 chx. bonnet à l'avant		650
DARRACQ, 9 chx. voiture française		1050
ACME tonneau, 16 chx.	2500	1500
MOBILE Wagonnette à vapeur pour 12 passagers		1200
1 POPE-TOLEDO, 24 chx. 4 cylindres tonneau	4750	3000
RAMBLER tonneau, 16 chx. 1904, lampes, canapy, top et paniers		1500
WINTON tonneau, 1903, 20 chx. canapy. top, lampes et paniers		1850
PANHARD, 12 chx. canapy, top ; voiture française	7500	3150
QUEEN tonneau, 2 cylindres, 14 chx.		825
OLDSMOBILE 1902, peinturé à neuf		475

Pour plus amples renseignements s'adresser à **H. LIONAIS, 25 St-Gabriel** Montréal.

TELEPHONE MAIN 2547

été négligé pour l'hygiène et le confort des employés, en même temps que pour la simplification des services et l'économie de temps dans le maniement des marchandises et des produits manufacturés.

Les ouvriers trouveront des salles de lunch très confortables, après leur travail accompli dans des salles bien aérées, bien ventilées et au besoin convenablement chauffées.

MM. A. E. Rea & Co., Ltd., ont à cœur aussi bien le confort de leurs employés que le souci de leurs propres intérêts et c'est pour eux un crédit de rendre aussi agréable que possible à leurs employés le travail d'atelier.

Pour la clientèle de la maison, la facilité du travail de manutention des marchandises et des produits manufacturés a son importance, car toute économie dans la fabrication se fait également sentir dans les prix des produits. Par ce moyen se réalisera, mieux encore que par le passé, la devise de la maison: "Produits supérieurs au plus bas prix possible."

PERSONNEL

— M. H. Palmer, acheteur européen de la maison Debenham, Caldecott & Co. partira pour les vieux pays vers le 1er Mars.

— M. Ernest Barette, de MM. E. O. Barette & Cie, visite actuellement le commerce de Montréal avec un assortiment complet des cravates de la Niagara Neckwear Co.

— M. W. R. Brock, chef de la compagnie du même nom, est actuellement à la Jamaïque où il passera l'hiver.

— M. A. Laurendeau, représentant la maison C. X. Tranchemontagne, est de retour à Montréal après un voyage d'affaires dans le Nord.

— M. A. McDougall, chef de la maison du même nom, est de retour à Montréal depuis le 18 Février.

— M. J. L. A. Racine a fait une visite d'affaires à Québec pendant la dernière partie du mois de janvier.

— M. C. X. Tranchemontagne a l'intention de visiter sa clientèle de Québec dans le courant du mois de Mars.

— M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Cie, vient de partir pour le bas du Fleuve avec un complet assortiment des cravates de la Niagara Neckwear Co.

— M. P. Robichaud, le populaire représentant de MM. Caverhill & Kissock dans les Cantons de l'Est, sera à Montréal pendant les ouvertures des modes, afin de recevoir ses nombreux clients.

M. Robichaud repartira pour son territoire quelques jours après la date des ouvertures.

— M. A. O. Morin, qui vient de faire un voyage d'achats en Europe, sera de retour à Montréal fin Février.

— M. A. Dawson, de la succursale de Winnipeg de MM. Caverhill & Kissock, était tout dernièrement de passage à Montréal.

— M. J. M. Landry représentant MM. A. McDougall & Co. vient de terminer un voyage d'affaires dans le Nord.

— M. Geo. Harper, acheteur européen de MM. Caverhill & Kissock, est de retour à Montréal après avoir passé plusieurs mois sur les principaux marchés européens en vue des achats pour la saison prochaine.

A son retour d'Europe, M. Harper s'est arrêté pendant 8 jours à New-York afin d'y inspecter les dernières nouveautés.

— M. B. Wright visitera le commerce de la ville de Toronto dans les intérêts de la maison A. McDougall & Co.

— M. David Nadeau, voyageur de M. C. X. Tranchemontagne, vient d'arriver à Montréal après avoir visité le commerce du district du Saguenay.

— M. I. Mishkin, le manufacturier bien connu de blouses est de retour d'un voyage d'affaires à New-York.

— M. S. Harris, gérant de la maison Hirshson & Co., partira pour un voyage en Europe au commencement du mois de Mars.

— M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne visitera la Beauce à partir du 1er Mars avec une collection complète d'échantillons de draps pour le commerce d'automne.

— M. J. F. L. Dubreuil, représentant la D. McCall Co. Ltd, à Montréal et dans les Cantons de l'Est vient de passer une semaine à Toronto, afin d'y choisir les dernières nouveautés pour l'ouverture des Modes.

— M. B. B. Cronyn, acheteur pour la W. R. Brock Co. Ltd, de Toronto, vient de partir pour l'Europe.

CORSETS 'SAHLIN'

Recommandés par les médecins éminents et préférés par les modistes et tailleurs d'habits de dames.

Le seul Corset Pratique

Le **Corset** ou **Forme "Sahlin"** est confectionné de manière à produire un ajustement parfait au corsage, en éliminant les lignes angulaires, horizontales ou verticales, ce que les corsets ordinaires ne peuvent faire disparaître à cause des aciers pesants et de la mauvaise coupe de ces derniers.

Le **Corset** ou **Forme "Sahlin"** a reçu la complète approbation des dames *à la mode*, dans toutes les parties de l'Amérique et de l'Europe: Pourquoi? Parce que le "**Sahlin**" est le seul corset qui combine l'élégance et le confort.

Fait en Coutil fin, buste haut ou bas, avec attaches pour jarretières..... **$1.50**

Le même, mieux fini et garni de dentelle **2.00**

Trois couleurs: blanche, grise et noire.
Trois longueurs: Courte, moyenne et longue

Escompte spécial aux Marchands. Correspondance sollicitée.

LOUIS J. B. SENEZ, Seul Agent Distributeur au Canada.
Bâtisse Chesterfield, 18 rue St-Alexis,
MONTREAL, Que.

Pour commandes exécutées par la malle, ajoutez 14c en timbres.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

67 Yonge Street, = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED.

ONT EN MAGASIN LES NOUVEAUX ARRIVAGES DE

Dessus de Coussins. **Panneaux de Dentelles pour Portes.**

Rideaux de point de Bruxelles et de Mousseline, notre propre fabrication, nouveaux dessins.

Fournitures de tous genres pour **Rideaux de Dentelle.**

Nouveaux Patrons de Rideaux de Tapestry et de **Tapis de Table.**

Nouveaux Patrons de Rideaux de Chenille et de **Tapis de Table**, notre propre fabrication, à prix spéciaux.

Velours de Soie et de **Coton**, unis et dessins de fantaisie nouveaux.

Couvertures de Lits et de **Meubles**, nouveaux dessins provenant de **nos propres métiers**, aussi les dernières attractions dans ces lignes en fait de marchandises importées.

RIDEAUX de DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle et avons **en stock** une immense quantité de ces marchandises **prêtes à être livrées,** à partir de **20 cents** jusqu'à **$30.00** la paire.

Nous avons maintenant en stock un fort assortiment de Burlaps pour Tentures Murales et une ligne complète de Denims.

Stores de Chassis, Pôles et Garnitures pour Rideaux, Articles en Cuivre et en différents Métaux ainsi qu'un assortiment complet de Fournitures pour Meubliers.

N.B. — Nous vendons ces marchandises à des prix qui donnent de GROS BENEFICES AUX DETAILLEURS.

GEO. H. HEES, SON & CO.,

LIMITED

TORONTO, ONT.

ENTREPOT DE MONTREAL, No' 20 rue Ste-Helene.

— M. Charles Charlebois, qui a été à l'emploi de MM. Mark Fisher & Co., vient d'entrer en qualité de voyageur chez MM. John Fisher, Son & Co.

— M. C. E. Turcotte, qui a occupé une position importante dans plusieurs établissements de modes en gros de notre cité, vient d'entrer à la W. R. Brock Co. Ltd., dans le département des articles de fantaisie.

— M. J. H. Bergeron, représentant de la maison Debenham, Caldecott & Co. dans les Cantons de l'Est, partira en tournées d'affaires dans son territoire après les ouvertures de modes.

— M. F. Chaleyer, de la maison Chaleyer & Orkin, est attendu à Montréal à l'occasion de l'ouverture des modes du Printemps.

— M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co. est actuellement en Europe plaçant des commandes pour l'Automne.

— M. A. Hewat, acheteur européen de la W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal, est parti de New-York le 15 Février à bord du Str "Oceanic". M. Hewat visitera Londres, Paris, Belfast et Glasgow.

— M. Wm. Alexander, gérant de la succursale de Montréal de la maison S. F. McKinnon & Co., a tout récemment visité Toronto pour affaires.

— M. Jos. Clerk qui a été employé pendant plus de 25 ans par la maison Thos. May & Cie est actuellement à l'emploi de MM. E. Jobin & Cie.

FAITES DES CONNAISSANCES ET SOYEZ JOVIAL

Un marchand de la classe progressive qui a des droits à être écouté, remarquait récemment: "Nos rapports avec nos clients ne sont pas assez étroits." En vérité, il serait bon que plus de marchands se rendissent compte du bien fondé de cette assertion. Car, il est étonnant que certains hommes d'affaires aient du succès auprès du public, si on tient compte de leur attitude envers ce dernier.

Ils ne sont pas rares, en effet les négociants qui ne font jamais un effort spécial, afin de faire la connaissance personnelle de gens de la localité où ils vivent, et essayent de faire des affaires. Il semble à ces marchands que leur position est importante dans le pays, de là, sans doute, la morgue dont ils font montre, afin de ne pas paraître trop familiers avec les masses. Peut-être ne pensent-ils pas tout à fait ainsi, mais en tout cas, telle est leur apparence et le résultat est le même.

Quant à leur attitude, à cet égard, les marchands devraient s'inspirer des politiciens qui, ces temps derniers, en posant leur candidature, employèrent tout l'art et toute la puissance dont ils étaient capables, afin d'impressionner favorablement le peuple dont ils sollicitaient les votes. Ceux qui courent après un mandat politique, peuvent être des hommes peu expansifs mais ils ont assez de bon sens pour savoir qu'ils doivent cultiver le bon vouloir des électeurs s'ils veulent jouir de leurs faveurs; comme aussi, donner l'impression qu'ils sont dignes du poste qu'ils convoitent, et qu'au cas où ils seraient élus le peuple peut compter sur leur bonne foi.

Que pourrait-on penser d'un candidat qui n'étant pas bien connu des électeurs de sa circonscription, se contenterait d'annoncer dans les journaux qu'il est candidat; puis s'assiérait dans son bureau pour attendre avec espoir le jour de l'élection? Supposez que quelques votants qui ne connaissent pas l'original candidat en question, sinon de vue, se rendent à son bureau et que ce placide monsieur ne dépose son journal qu'à regret, considérant ses visiteurs de façon à leur laisser entendre qu'il est dérangé, ajoutant: "Bon, qu'est-ce que vous pouvez bien penser aujourd'hui?" Eh bien! tous nous avons vu des hommes d'affaires recevoir leurs clients de cette façon, spécialement quand les visiteurs étaient étrangers et que le marchand n'était pas sûr qu'ils vinssent dans le but de faire des achats, ou le prier de contribuer, par une souscription,

"CEETEE"

Sous-vêtements
Ne rétrécissant pas
Façonnés sans couture.

Ne durcissent jamais au blanchissage. Cardent leur élasticité.
Conservent leur forme. Sont doux et chauds.
Faits de pure laine fine.

Nous remplaçons tous ceux qui rétrécissent. Se font en légère mousseline de l'Inde, pour le printemps et l'été; en laine naturelle moyenne et pesante pour l'hiver.

Sous-vêtements à côtes élastiques pour 1904

Nos corps, caleçons, combinaisons, cache-corsets, maillots, etc, pour dames, enfants, bébés, tiendront absolument la tête pour la qualité, la nouveauté des modèles et la nouveauté des garnitures.

Nos voyageurs vous rendront visite sous peu.

The C. Turnbull Co.,
of GALT, Limited.

GOULDING & CO.
30 Wellington St, East,
TORONTO.

JOS. W. WEY
7 Bastion Square,
VICTORIA, B. C.

HOMESPUNS DE HARRIS.

Etoffes à Costumes de Printemps attrayantes
Pour Hommes et Femmes.

Etes-vous à l'affût pour les styles du Printemps qui vient? Si oui, ces marchandises occupent une forte position sur le marché, et formeront un bon etalage, à des prix attrayants.

HARRIS & COMPANY LIMITED.
ROCKWOOD, ONT.

Agents pour la vente:
Dignum & Monypenny - - - Toronto.

LA MARQUE DE COMMERCE DE QUALITE

Les Vitrines d'Etalage *Silent Salesman* TRADE MARK. toutes en verre de PHILLIPS

Sont hors de pair sous le rapport de la Beauté et de l'efficacité.

ELLES représentent les dernières créations et ce qui se fait de mieux en fait de **Vitrines d'Etalage**. Fabriquées avec la meilleure glace française, assemblées sans rivets, ni trous—(ce qui les assure contre le bris)—Les portes en glace allemande fonctionnent sur billes et glissières en métal, tablettes en grosse glace française sur supports nickelés, mobiles, base solide en marbre.—Dimensions : 42 pouces de haut par 26 pouces de large.

Construites pour être expédiées, démontées au tarif de fret de première classe, faciles à monter ; bref, à tous les points de vue, la **Vitrine d'Etalage** la plus solide, la plus belle et la meilleure de toutes celles sur le marché.

Nous enverrons sur demande, plus amples renseignements ainsi qu'un catalogue des plus belles Vitrines d'Etalage du monde.

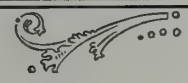
JOHN PHILLIPS & CO. LTD.,

DETROIT, Mich. Etablis en 1864. WINDSOR, Ont.

Fabricants de Vitrines d'Etalage pour les gens qui s'y connaissent.

Nos Manteaux

Sont les plus élégants les mieux finis. . .



LE GENRE, LA COUPE ET LES PRIX DEFIENT TOUTE COMPETITION. . . .

SUR RECEPTION D'UNE CARTE POSTALE VOUS RECEVREZ UN ECHANTILLON. . . . . .

The Excelsior Cloak Company

—— TELEPHONE MAIN 3948 ——

452 rue St-Jacques, MONTREAL.

soit à une entreprise publique, soit à une œuvre de charité.

Rien ne refroidit plus le futur acheteur, que: lorsque, entrant dans un magasin pour affaires, il se voit reçu de la façon que nous venons de décrire. Tout homme qui cherche à commercer avec le public devrait donc étudier constamment comment il lui est possible de faire la connaissance de toutes les personnes de sa localité. Il devrait tâcher de plaire, non seulement par les marchandises qu'il vend, mais aussi de toutes façons. L'homme qui a toujours un accueil cordial, pour tous ceux qui viennent chez lui, s'apercevra que les clients se détournent de leur chemin pour faire leurs achats chez lui.

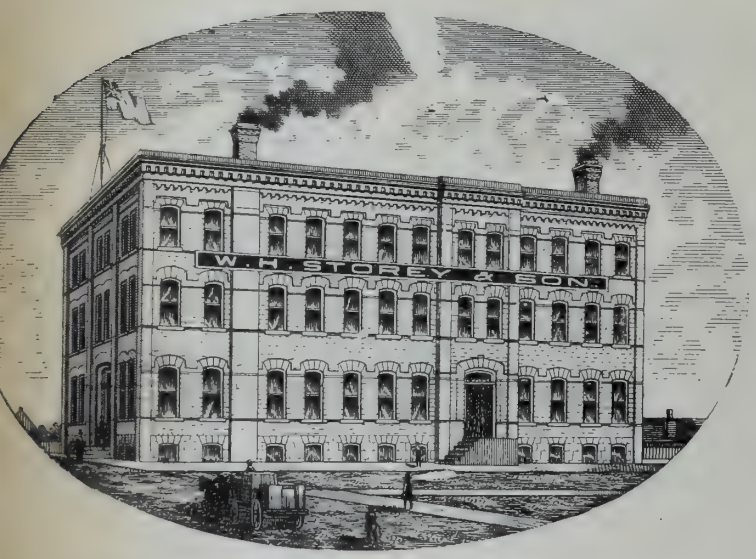
LES TAPIS ET LEUR VENTE

Un bon vendeur de tapis est un homme de tact, d'une patience sans borne, et de goûts artistiques. Ce sont toutes des qualités que doivent cultiver ceux qui désirent devenir de bons vendeurs de tapis. Et, il est bon de dire, que ces qualités, conviennent tout autant, sinon plus, au détailleur qui vend pour son compte qu'à l'employé qui travaille pour autrui. Quand on vend des tapis, il est nécessaire que le client ne soit pas pressé. Généralement un tapis dure un grand nombre d'années, conséquemment, on ne doit pas s'attendre à ce que le client se décide aussi vite quant au choix d'un tapis, que s'il s'agissait de quelque chose de moindre durée. Si, par exemple, on surveille soigneusement une cliente, on remarquera que ses yeux s'égarent volontiers sur certains modèles qui flattent son goût; même, il y a des chances pour qu'elle palpe le tissu avant qu'on ne l'ait déroulé. Or, un vendeur habile n'étalera pas tout de suite une telle pièce de tapis; cependant, quand il aura à en parler, il le fera en des termes qui plairont à la cliente. Si le local où se fait la vente n'est pas grand, on retirera de l'avantage à montrer les tapis au moyen d'un ratelier, prenant soin de montrer d'abord les échantillons du bas, sur lesquels on fera retomber ceux du haut. De toute façon, étendez le tapis sur le plancher, afin que la cliente puisse marcher dessus et se faire une idée de l'apparence qu'il aura chez elle. Il est aussi avantageux de montrer, à côté l'une de l'autre, deux bandes du tapis, afin que la cliente puisse voir comment l'ajuster. Un bon vendeur peut intéresser plusieurs clientes en même temps. Dans les bons magasins, les clients ne voient jamais couper les tapis; le vendeur se contentant d'écrire un memorandum des mesures, memorandum, qu'il donne à l'employé qui est chargé de couper les tapis. Si nécessaire, un bon vendeur peut s'occuper de trois ou quatre clients en même temps.

L'INDUSTRIE DE LA SOIE EN ITALIE

D'après une statistique récemment publiée par l'association des manufacturiers et des Marchands de Soie de Milan; il y aurait actuellement en Italie 1,065 usines où l'on travaille la soie. De ce nombre, 346 manufactures préparent la soie pour le tissage. Ces manufactures ont 705,-262 fuseaux en activité et 49,050 en inactivité. 165 des manufactures italiennes tissent la soie. Elles emploient 9,862 métiers à main, dont 159 sont inactifs; quant aux métiers à la machine ces mêmes manufactures en emploient 7,464 dont 5 sont inactifs. On trouve des manufactures de soie dans presque toutes les parties de l'Italie, mais les principaux centres sont à cet égard: le Piémont, la Vénitie et la Lombardie. Il n'y a des métiers à la machine que dans le Piémont et la Lombardie.

Il y a deux choses au sujet desquelles nous ne devrions jamais nous tourmenter: celles que nous ne pouvons pas empêcher, et celles que nous pouvons empêcher.



Pour le Commerce du Printemps

Gants et Mitaines

Trente et quelques années durant, nous avons tenu à honneur de conserver la suprématie dans la fabrication des **Gants et Mitaines.** Nous avons, sur des données nouvelles, fourni au commerce des marchandises ayant du cachet, et alliant l'originalité à la solidité et à la durée. Vous recevrez la visite de nos voyageurs en temps voulu. Examinez leurs échantillons, considérez les prix. Nous vous offrons les plus belles valeurs aux prix les plus bas.

W. H. Storey & Son, Limited.

Etablis en 1868

Les Gantiers du Canada, ACTON, Ont.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL.

AYEZ-LES EN STOCK ET
AUGMENTEZ VOS AFFAIRES.

EN VENTE DANS TOUTES
LES MAISONS DE GROS.

LES COLS, MANCHETTES ET
DEVANTS EN CAOUTCHOUC

Arlington

se vendent plus vite que tous les autres *cols à l'épreuve de l'eau*, sur le marché. Ils durent et se tiennent propres plus longtemps que tout autre.

THE ARLINGTON COMPANY of CANADA, LIMITED

Agents :

DUNCAN BELL, *Montreal.* JOHN A. CHANTLER, *Toronto.*

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited,
HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs de

TOUS LES GENRES DE LAINES A TRIT

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE.

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités : Laines Cocoon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT :

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

QUARTIERS GENERAUX

POUR

Gants, Bonneterie,

Sous-Vetements

Gants

De nouveaux arrivages de gants sont en mains ; lignes qui jouiront instantanément de la faveur des consommateurs. Les valeurs et les styles représentent le meilleur choix des marchandises qui s'écoulent dans le commerce de détail Canadien. Notre stock comprend des gants durables, d'ajustage parfait et dans tous les genres et couleurs populaires.

Bonneterie

Dans notre département de la bonneterie, nous avons fait une provision généreuse pour répondre à tous les besoins du Printemps et de l'Eté. Assortiments complets de marchandises qui sont de style, pratiques, de bonne qualité et de prix raisonnables.

Sous-Vetements

Les vêtements dans notre grand stock de sous-vêtements, ont été faits spécialement pour la saison prochaine, et sont à la hauteur des idées du jour, quant à l'ajustage, au style et au fini, ce qui fait de notre maison la place principale pour les acheteurs connaisseurs. Nos assortiments dénotent un goût délicat et un bon jugement, ce qui rend facile aux détailleurs d'acheter en confiance.

Greenshields Limited

MONTREAL.

TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES AND DRYGOODS

MARS 1905

ALPACA MOHAIR
ETOFFES A ROBES

CETTE ANNEE SERA UNE ANNEE REMARQUABLE POUR LES LUSTERS MOHAIR. LES LUSTERS, MOHAIRS ET SICILIANS DE

Priestley

SONT LES MEILLEURS POUR LE BRILLANT, LE SOYEUX ET LE MOELLEUX AU TOUCHER. LES LUSTERS ET MOHAIRS DE PRIESTLEY xxxxx NE RETRECISSENT PAS. xxxxx EN STOCK, L'ASSORTIMENT COMPLET DES MARCHANDISES DE PRIESTLEY, NOIRES ET DE COULEUR.

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL.

The W. R. Brock Company, (Limited)

26, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

La grande maison de Rassortiment de Montréal.

Les commerçants font déjà des préparatifs pour le COMMERCE DE PAQUES, qui promet d'être plus CONSIDÉRABLE CETTE ANNÉE.

Nous LANÇONS de NOUVEAUX ARTICLES dans nos départements d'ARTICLES DE TABLETTES, de GANTS, de BONNETERIE, de MOUSSELINE, de RUBANS, de GARNITURES et de COLS ET CRAVATES.

Voyez nos GENRES DE CRAVATES pour hommes et femmes.

Nous sollicitons votre visite personnelle, ce mois-ci.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI — MONTREAL, MARS 1905 — No 3

LE REGLEMENT CONCERNANT LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Le dernier règlement passé par le Conseil Municipal de Montréal concernant la Fermeture de bonne heure aura-t-il le sort du précédent?

Un certain nombre de marchands se refusent à observer le règlement qu'ils déclarent inconstitutionnel comme entravant la liberté du commerce.

Les tribunaux seront appelés à se prononcer en la matière, et, jusqu'à ce qu'un jugement définitif ait été rendu, il est douteux que le règlement soit généralement observé par les marchands.

On sait ce que les procès de ce genre durent de temps, avant qu'intervienne une décision finale.

La résistance au règlement qui s'est manifestée ne fera sans doute que s'accentuer et les commis-marchands devront attendre qu'ils aient obtenu gain de cause en dernier ressort — si jugement est rendu en faveur de la ville — pour jouir des soirées de congé que leur accorde le règlement municipal.

Si la cité perd son point — ce qui est dans le domaine des choses possibles — les commis n'auront qu'une seule ressource, celle de s'entendre avec leurs patrons.

C'est ce que nous leur avions conseillé de faire dès le début de l'agitation pour la fermeture de bonne heure. Il sera peut-être plus difficile, après que les moyens de contrainte auront échoué, d'en arriver à un accord embrassant sinon la totalité du moins la grande majorité des magasins.

Il serait à souhaiter qu'on en vînt à cet accord sans attendre les longs délais de la procédure pour faire valider ou invalider le règlement.

LES TIMBRES DE COMMERCE

La Délégation à Ottawa

De l'aveu même des membres du Gouvernement, la délégation qui s'est rendue à Ottawa le 9 mars pour demander au Gouvernement l'abolition des Timbres de Commerce est la délégation la plus nombreuse et la plus importante qui ait jamais présenté une requête au Parlement.

Parmi les délégués il y avait des représentants des classes commerciales de toutes les villes du Canada, de l'Atlantique au Pacifique.

Les délégués qui ont pris le train spécial à la Gare Bonaventure, au départ de Montréal, à 8 h. a. m., étaient au nombre de 300 et représentaient toutes les branches du Commerce et de l'Industrie. Epiciers, marchands de nouveautés, pharmaciens, marchands de chaussures, etc... manufacturiers, étaient tous unis dans une même manifestation pour l'abolition des Timbres de Commerce. Ce n'était pas seulement le commerce de détail qui s'en allait à Ottawa demander la protection du gouvernement contre l'effet pernicieux des reçus au comptant, mais également le commerce de gros qui sait quels ravages ont fait dans sa clientèle les Timbres de Commerce.

Le trajet a duré trois heures et à l'arrivée à Ottawa les délégués furent reçus par le maire d'Ottawa et MM. Honoré Gervais, M. P., S. Geen, président de la Dominion Retail Merchants Association; E. M. Trowern, secrétaire de cette même association; M. J. A. Beaudry, secrétaire de la Fédération des Commerçants-Détailleurs de Montréal, etc., etc.

La délégation de la province de Québec augmentée maintenant de celles des autres provinces, formait une procession composée de plus de 600 personnes qui se mirent en route pour le Palais du Parlement. Un des délégués faisait facilement remarquer que c'était le convoi funèbre des Timbres Verts.

Pour recevoir la délégation on fut obligé de lui réserver la salle des délibérations du Comité des Chemins de fer qui, quoique très grande, ne le fut cependant pas assez pour contenir tous les délégués.

Quelques minutes après midi, le Très Honorable Sir Wilfrid Laurier fit son entrée accompagné de Sir William Mulock, suivi peu après par les Hons. MM. R. Préfontaine, W. S. Fielding, Sydney Fisher, C. Fitzpatrick, C. S. Hyman et Brodeur; les ministres firent leur entrée salués par de chaleureux applaudissements.

M. H. Gervais, M. P., présenta alors la délégation qui, dit-il, comprend des représentants des associations commerciales les plus importantes de toutes les parties du Canada. Toutes ces associations ont été dès le début opposées au système des Timbres qui a maintenant pris d'énormes proportions, qui est un système frappé d'injustice et qui est devenu une menace formidable pour le commerce de détail.

M. Gervais explique le fonctionnement des Timbres de Commerce qu'il qualifie d'imposition et de taxe directe; et démontre que les compagnies de Timbres de Commerce ne sont, en somme, que des monopoles déguisés et que leur façon d'opérer ne constitue ni plus ni moins qu'une conspiration du commerce.

Bien que les législatures des provinces d'Ontario et de Québec aient passé des lois contre l'usage des timbres, les compagnies continuent leurs opérations en défendant leur cause devant les tribunaux. A l'heure présente, ces mêmes compagnies déclarent que leur intention est de porter, au besoin, leur cause devant le Conseil Privé.

Sir Wilfrid Laurier questionnant l'orateur demande si les législatures d'Ontario et de Québec ont passé des lois contre l'usage des Timbres?

Sur la réponse affirmative de M. Gervais, Sir Wilfrid demande si ces lois n'ont pas été déclarées inconstitutionnelles par plusieurs juges?

Oui, répond M. Gervais, et c'est pour cette raison que la délégation est devant vous aujourd'hui, pour vous demander une loi fédérale, car les gouvernements provinciaux n'ont pas le droit d'imposer ni l'amende, ni l'emprisonnement pour l'infraction à ces lois et parce que les compagnies trouveront toujours quelque échappatoire. C'est pour ces raisons qu'il faut absolument une loi fédérale pour remédier au mal.

M. S. Geen, de Belleville, président de la Dominion Retail Merchants Association prend la parole. Il dit que toutes les associations mercantiles du Canada, de l'Atlantique au Pacifique, se sont nettement déclarées contre l'usage des Timbres qui constituent une véritable taxe imposée sur le commerce de détail, et, dans l'intérêt non seulement du commerce, mais aussi du public en général, ces Timbres devraient être supprimés. Si encore la consommation en profitait, il y aurait à la rigueur une excuse à leur existence mais le public est loin d'en tirer profit. Selon M. Geen, leur usage est immoral en ce sens qu'il encourage l'idée d'obtenir quelque chose pour rien.

L'hon. M. Tarte, a été invité par M. Gervais à dire ce qu'il connaissait du fonctionnement du système des Timbres de Commerce. Il a dit que son journal "La Patrie" est peut-être le premier journal qui ait employé ces timbres. Il a dû en acheter une quantité énorme pour satisfaire à la demande, car naturellement le public préfère gagner cinq cents en achetant un numéro de journal que de donner un sou sans espoir de retour. Le marchand qui veut se tenir dans le mouvement est obligé de faire comme il a fait, et donner des timbres aux clients. La différence c'est que lui les payait en annonces et que le marchand est obligé de les payer en argent sonnant, même quand il est absolument incapable financièrement de faire une telle extravagance. De sorte que les marchands emploient leurs fonds à acheter des Timbres de Commerce pour satisfaire le caprice de certains de leurs clients quand ils devraient plutôt rencontrer leurs échéances. Il s'ensuit la banqueroute. M. Tarte n'a pas hésité à qualifier de véritable imposition l'emploi des Timbres de Commerce.

Le Major Hetherington, délégué du Board of Trade de Québec, déclare que les Marchands-Détailleurs de Québec ont fait des représentations au corps commercial qu'il représente et que celui-ci, après une enquête approfondie, en était arrivé à la conclusion que l'usage des Timbres constitue un abus des plus dangereux et qu'il y a urgence d'en demander la suppression immédiate.

Selon lui, le système des Timbres de Commerce est plus nuisible comme effet que les loteries qui ont été abolies par la loi.

M. J. O. Gareau a prononcé le discours suivant qui a été couvert d'applaudissements.

"L'importante délégation qui a l'honneur de se présenter devant vous représente les Manufacturiers, les Marchands en Gros et en Détail et, en réalité, les hommes d'affaires en général de toute la Puissance du Canada. Ces hommes ont quitté leurs demeures et leurs affaires, et sont venus ici dans le but de protester contre un abus commercial d'un genre pernicieux: "Les Timbres de Commerce."

"La Fédération des Commerçants-Détailleurs de la Cité de Montréal que j'ai l'honneur de représenter a, en présence des ravages et des désastres que cause à ses membres la plaie des "Timbres de Commerce," fait appel aux diverses associations commerciales de toutes les Cités et Villes du Canada, leur demandant leur co-opération pour obtenir une décision finale contre les Compagnies de Timbres de Commerce.

"Comme résultat, pour la première fois dans l'histoire du Parlement du Dominion, les Commerçants de Détail du Canada, avec l'appui des représentants de la communauté commerciale entière de ce pays, demandent par la présente pétition, que la justice à laquelle ils ont droit leur soit accordée.

"Pour la protection de leurs intérêts ils demandent la suppression totale de ce système de "Timbres de Commerce" qui cause leur ruine; un grand nombre de commerçants ayant été amenés aux confins de la faillite.

"Aux Etats-Unis, les commerçants de détail ont obtenu, de presque tous les Etats, depuis la Californie jusqu'au Delaware, une protection contre les Compagnies de Timbres, grâce à la mise en vigueur de diverses lois prohibitives. Des lois semblables ont déjà été votées par les Provinces d'Ontario et de Québec, à l'effet de donner pouvoir aux différentes Municipalités de passer des règlements pour la suppression de ces Timbres.

"En dépit de ces faits, les Compagnies de Timbres ont pu traîner les procès qui leur étaient intentés de cour en cour, dépensant d'immenses sommes d'argent qu'elles font si facilement, dans le but de prolonger leurs entreprises au mépris de la loi. Il est bien naturel qu'elles ne veuillent pas abandonner sans combattre une mine si précieuse, alors qu'elles jouent un jeu dans lequel elles sont sûres de gagner contre les détailleurs qui font l'enjeu. Elles annoncent même dans les journaux quotidiens qu'elles sont prêtes à porter devant le Conseil Privé leur prétention que le Parlement Fédéral seul peut légiférer en la matière,

"On doit se rappeler que ce système de "Timbres de Commerce" n'est pas seulement désastreux pour le commerce, mais, que comme toute loterie, il encourage les tendances malsaines de la spéculation, le public étant toujours prêt à saisir tout projet qui prétend offrir quelque chose pour rien.

"Pour montrer la force de notre position, je puis dire que nous remettons entre vos mains des résolutions passées par les corporations d'hommes d'affaires les plus importantes au Canada, de l'Atlantique au Pacifique, qui appuient avec force notre pétition. Les membres du Board of Trade et de la Chambre de Commerce de Montréal; les Boards of Trade de Québec, St-Jean, N. B., Victoria et Vancouver, B. C., Edmonton, Alberta, Brandon, Manitoba; aussi bien que les Boards of Trade de presque toutes les cités du Dominion, après avoir étudié la question et donné leur appui sans réserve à notre démarche, s'unissent avec les Commerçants de Détail pour demander au Gouvernement la protection qu'il doit au commerce pour le débarrasser de ce mal des Timbres.

"Nous avons confiance que votre désir est d'aider aux intérêts de la communauté commerciale de notre pays, et de la protéger contre tout empiètement que ferait sur ses droits quelque compagnie ou corporation que ce soit.

"En conséquence, nous demandons que le Gouvernement prenne, en amendant les lois de ce pays, des mesures telles que soient absolument prohibées l'émission, la vente et la distribution des Timbres de Commerce, Reçus au Comptant, Coupons, Primes, ou tout ce qui pourrait les remplacer."

M. Brault, président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, assure que le corps qu'il préside a entière confiance dans la sagesse du Gouvernement et que si celui-ci se livre à une enquête sur la façon d'opérer des compagnies de Timbres de Commerce leur suppression est certaine.

M. Honoré Gervais donne lecture d'une résolution passée par le Board of Trade de Montréal condamnant d'une façon non équivoque le système de reçus au comptant.

M. J. C. Ethier, C. R., et Conseil de la Cité de Montréal est invité à prendre la parole. Il donne un aperçu du côté légal de la question. Selon le savant légiste le monopole à peine déguisé serait presque une fraude. Il relate les efforts faits par la Cité de Montréal pour empêcher la distribution des Timbres de Commerce et selon lui le Gouvernement Fédéral a pleinement le droit de procéder de la même manière qu'il l'a fait pour enrayer les loteries. Il suggère que le remède à employer serait une loi empêchant l'émission et la distribution des timbres, loi qui frapperait d'emprisonnement tous ceux qui l'enfreindraient. La députation compte que quelque chose de pratique sera fait pour remédier au mal; les législatures locales ayant été jusqu'à présent impuissantes, une loi générale est devenue nécessaire.

Corsages

de

Haute Qualité

Costumes

a

Chemisette

Notre ligne du Printemps est maintenant entre les mains de nos voyageurs qui nous envoient de fortes commandes. Vous savez ce que "SHIELD BRAND" signifie pour les **Corsages de Dames.** Cette marque se répète dans notre nouvelle ligne de **Costumes a Chemisette.** Notre réputation repose sur leur beauté, leur perfection et leur qualité.

Nous les avons en **Taffetas, Lustrés et Voiles,** Carreautés, Shot et Unis, pour détailler à tous les prix, avec un profit qui en vaut la peine pour le marchand.

The New York Silk Waist Mfg. Co.

40 rue St-Antoine, MONTREAL

M. George Sumner, de la maison Hodgson, Sumner & Co., représentant l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en Gros de Montréal, dit que son association symphatise de la façon la plus entière avec les détailleurs. Il estime que le Gouvernement devrait passer une loi pour leur venir en aide.

M. Zéphirin Hébert, de la maison Hudon, Hébert & Cie, fait remarquer que le commerce de gros de l'épicerie est entièrement d'accord avec le commerce de détail sur cette question. D'après son expérience personnelle, plusieurs épiciers de détail ont fait faillite par suite de l'usage des Reçus au Comptant. Les profits dans le commerce de détail de l'épicerie sont tellement restreints qu'ils ne permettent pas une surtaxe additionnelle.

M. E. M. Trowern, secrétaire de la Dominion Retail Merchants Association, déclare que si la chose eût été nécessaire, l'Association qu'il représente aurait pu présenter au gouvernement un millier de délégués. Bien que la législature Ontarienne se soit déclarée contre les Timbres de Commerce, il ressort de l'avis unanime des intéressés qu'une loi fédérale est nécessaire pour détruire à jamais et définitivement le système des Timbres de Commerce et c'est pour cela que toutes les associations commerciales de l'Ontario ont signé des pétitions demandant qu'une loi criminelle soit passée contre l'usage des Reçus au Comptant.

M. Honoré Gervais demande alors à savoir quelle action prendra le Gouvernement.

Sir Wilfrid Laurier répond que M. Gervais est peut-être un peu trop exigeant en lui demandant de dire immédiatement ce que fera le Gouvernement. Il assure cependant à la délégation que lui et ses collègues sont on ne peut plus impressionnés par les représentations qui leur ont été faites et qu'elles recevront l'attention et la considération la plus sérieuse du Gouvernement.

Il ne lui est pas permis d'exprimer une opinion, mais, parlant en son nom personnel, il peut assurer aux délégués que, si les Timbres constituent un système de loterie, le gouvernement sévira.

Il ajoute que toutes les questions ont deux côtés et que déjà le Gouvernement a reçu des lettres des représentants des compagnies de Timbres de Commerce demandant aussi à être entendus et qu'il serait fait droit à leur requête.

En résumé, la délégation peut partir avec l'assurance que le Gouvernement fera son devoir et ne montrera aucun favoritisme.

La délégation d'Ottawa comprenant de nombreux Marchands-Détailleurs avait à sa tête le maire Ellis, MM. R. Desrosiers et Hy Waters.

Délégation de Québec

Ainsi qu'on le verra par la liste des noms ci-dessous le commerce de la Cité de Québec a témoigné de l'intérêt qu'il prend à la question de l'abolition des Timbres. Toutes les branches du commerce de Québec étaient représentées par des délégués.

On nous permettra de dire qu'il est regrettable que le commerce d'autres villes importantes de notre province n'ait pas cru utile de se faire représenter à Ottawa le 9 mars.

Voici les noms que nous avons relevé pour Québec:

Major Hetherington, Board of Trade de Québec; J. A. Chabot, président de l'Association des Epiciers; Paul Pouliot, président de l'Association des Bouchers; P. J. Côté, président de l'Association des Marchands de nouveautés; P. Béland, vice-président de l'Association des Marchands de Nouveautés; les échevins Cyrille Duquette et H. D. Barry; MM. J. A. Turcotte, Jos. Roger, J. A. Moisan, Chas Vézina, O. W. Bédard, Achille Côté, Jules Rouillard, de Z. Paquet & Co.

Délégation de Montréal

La plus importante des délégations devait naturellement venir de Montréal. Nous avons relevé autant de noms que nous avons pu le faire, malheureusement un certain nombre nous a forcément échappé. Voici dans l'ordre de nos notes de voyage les noms des délégués de Montréal:

A. S. Lavallée, président de l'Association des Marchands de Chaussures; J. G. Watson, vice-président de la même association; O. P. de Montigny, A. Ménard, de D. Masson & Cie; Alph. Papineau, Edw. Knapp, Jos. Pinsonnault, P. A. Bédard, Alf. Meloche, Adélard Major, Alphonse Leduc, Godfroi Courville, E. W. Farrell, A. Boileau, Alf. Leduc, O. Patenaude, O. Dionne, Anatole Renaud, Alfred Lacroix, de "La Patrie"; C. Lapointe, Wm. Hurtubise, J. W. Michaud, A. Chaput, de L. Chaput, Fils & Cie; J. O. Gareau, président de la Société des Marchands-Détailleurs de Nouveautés; Armand Giroux, Fred. Cains, de Brophy, Cains & Co.; A. Fleury, Placide Daoust, président de l'Association des Epiciers; G. W. Barcelo, J. H. Thérien, J. D. Couture, échevin; J. N. Thérien, J. B. L. Précourt, C. R. Lasalle, G. David, O. Gratton, R. Langlois, de Gunn et Langlois; John P. Dickson, J. O. Bessette, J. O. Généreux, Z. Arcand, Arsène Lamy, Chs Quéry, G. Pilon, C. Demers, Armand Malo, G. T. Eadie, J. O. Lévesque, de Hudon & Orsali; G. Laurier, Arthur Prévost, Alcide Beauvais, Ernest Paquet, Hon. Sénateur Cloran, Jos. Deslauriers, G. Marsolais, P. Bruneau, P. E. Lemieux, J. A. Maynard, A. Laurendeau, Nap. Séguin, Wm. Brouillet, Louis Birs, Paul Longpré, V. Geoffrion, J. H. Nault, F. L. Woolley, G. I. Trimble, M. Albert, A. Beauregard, A. Binette, M. Deneen, E. Massé, J. E. Renaud, L. Bouthillier, Eug. Venne, Thos. Wilson, Jas. Scalan, J. B. Deschamps, Nap. Deschamps, Arsène Mirault, J. Lanctôt, Jean Lamoureux, président de l'Association des Bouchers; H. Poirier, H. Dubuc, A. Dubuc, Jos. Dumont, Léon Thérien, J. Authier, de Liddell et Lespérance; E. Champagne, Ste-Cunégonde; D. A. Blackburn, de Gorden, Mackay & Co.; A. Dumont, S. D. Joubert, Aug. Dionne, J. A. Proulx, L. R. Prud'homme, O. Lemire, Denis Fournier, A. Lauzon, C. G. Tourangeau, A. Gauthier, A. Corbeil, Louis Picard, J. Lachance, J. H. Laing, M. Perras, A. Beaudoin, H. Dépatie, E. P. Guillemette, J. A. Daignault, J. B. A. Corbeil, Omer Baillargeon, P. J. Pelletier, J. H. Duffy, J. R. Lesage, Dr Montpetit, A. Gohier, Louis Lafond, de Brophy, Cains & Co.; Ozias Séguin, W. Innes, A. T. Constantin, J. I. Lussier, H. A. Dépocas, Jos. Larin, A. Labrecque, F. X. Sylvestre, D. Chevalier, J. L. Prieur, R. Forgues, V. Viau, échevin de Ste-Cunégonde; J. A. Doré, H. Ste-Marie, Ste-Cunégonde; W. Robidoux, échevin de St-Henri; Z. Trudeau, H. Lambert, H. V. Duggan, J. Jeannotte, Chs Bernier, L. Brunelle, A. Chabot, Avila Gauthier, Dr Gauthier, E. Bourassa et H. Pinet, de W. R. Brock Co. Ltd.; W. Lafrance, M. Girouard, E. Trahan, E. Lemay, Israël Meunier, W. U. Boivin, J. A. Lachance, de St-Martin; Jos. Mercier, de St-Martin; Oscar Jasmin, A. Marsan, T. M. Taylor, C. Lemay, échevin; T. Perrault, Jos. Ethier, J. H. Jetté, J. B. D. Beaulieu, F. R. Beaulne, J. A. Dumas, Henri Fortin, Auguste Prévost, Ferd. Leroux, Ls Montpetit, J. O. Ricard, échevin; Donat Legros, Jos. Viau, Théop. Paquet, J. A. Trépanier, de St-Arnaud & Clément; N. Pageau, L. R. Trudeau, H. Poitras, Alph. Racine, de A. Racine & Cie; Guillaume Boivin, Théodore Bergeron, Eugène Desjardins, L. M. Lefebvre, B. Charbonneau, L. Thérien, J. Rodrigue, de Kyle, Cheesborough & Co.; Chs Lécuyer, Wilfrid Meloche, R. Charlebois, Jules Chevalier, R. Bergeron, Pat. Wright, Dr J. E. Bergeron, J. M. Vaillancourt, Maxime Lavoie, J. E. Chouinard, Geo. G. Gales, Maxime Rodrigue, J. E. Larocque, N. Chartrand, F. L. Déry, A. O. Morin, A. I. Vallières, J. Boutin, W. H. Laing, G. Bennett, Alph. Bouvier, J. A. Bouvier, Z. Hébert, de Hudon, Hébert & Cie; W. H. Seyler, du "Canadian Grocer"; J. Quinlan, Jos. Corbeil, A. L. Pouliot, Rémi Côté, Dr Geo. E. Beauchamp, Ernest Nadeau, W. H. Chapman, A. H. A. Gagnier, E. Lemire, Ths Brassard, Geo. Sumner, de Hodgson, Sumner & Co.; Ths Oakes, C. Filiatrault, Alex. Thompson, de Gault Bros.; J. Emile Roy, Geo. Paré, J. B. A. Lanctôt, E. Gagnon, Z. Colpron, Wilf. Fauteux, Frs Forest,

"NOUVEAUX ARRIVAGES"

Nous venons de mettre en stock, pour ordres de répétition, les articles suivant qui tiennent **la tête dans les ventes:** Soie Japonaise à 18½c., dans toutes les nuances les plus nouvelles; Box Cloth pour Dames, dans la série complète des couleurs les plus récentes, à $1.15 la verge; Mousselines Suisses à Pois, en "Lots de Boîtes" de 6 pièces chaque, 10 verges, toutes de différents modèles, le No. 710 à 10c. la verge, se vend rapidement dans cette ligne; Bas Cachemire "Bang up", notre ligne spéciale, grandeurs de 4 à 10, depuis $1.20 et au-dessus; Broderies Suisses, dessins les plus nouveaux en Bordures avec Insertions assorties; nouveaux patrons dans les Allovers en Dentelle de Plauen, à partir de 35c.; Mouchoirs en Cabinets, la manière la plus commode et la plus nouvelle, connue jusqu'ici, vente par le cabinet: Grand assortiment de Gants en tissus: Lisle, Taffetas et soie, nuances et couleurs les plus récentes; en outre, quelques attractions très-nouvelles et attrayantes en Sacs en mailles métalliques, Ceintures en Cuir, Ruches et Dentelles de Cou.

KYLE, CHEESBROUGH & CO.,

93, Rue St-Pierre, • • MONTREAL.

DENTELLES

DE TOUTE DESCRIPTION

Soldes de Broderies, Entre-Deux, Allover,

Flouncings, Rubans Assortis

COTONNADES POUR TABLIERS ET POUR ROBES, DANS UN GRAND ASSORTIMENT DE PATRONS

M. Morin vient de rentrer de son voyage continental, au cours duquel il a fait des achats à des prix extrêmement bas; ce qui nous met en mesure d'offrir à notre nombreuse clientèle des soldes qui surpassent tout ce que le marché peut offrir. . .

A. O. MORIN & CIE, 337 Rue Saint-Paul, MONTREAL.

L. Roberger, Léon Julien, P. Chicoine, R. A. Brock, de W. R. Brock Co. Ltd.; l'échevin N. Lapointe, Hercule Giroux, de Thos. May Ltd.; J. P. Gervais, de Gervais & Lecompte; Ths. Hickey, Hector Prévost, Arth. Bastien, James Pearson, Jos. Contant, F. X. de Grandpré, de Debenham, Caldecott & Co.; John B. Caverhill, de Caverhill & Kissock; J. O. Labrecque, H. A. A. Brault, président de la Chambre de Commerce du District de Montréal; H. Laurencelle, Z. Bessette, Wilf. Bessette, St-Urbain; O. David, Ludger Gravel, A. Martel, Maurice Dion, Lévis; L. Abinovitch, Ed. Fournier, G. Sketler, Nazaire Gauthier, J. I. Mallette, J. E. W. Lecours, J. R. d'Orsonnens, de Demers, Fletcher & Cie; E. J. Wayland, de Fogarty & Bros.; L. H. Painchaud, et H. P. Nightingale, F. E. Fontaine et J. A. Laquerre, de "Tissus et Nouveautés."

* * *

Nous avons la certitude d'être l'écho fidèle des sentiments des délégués qui ont fait le trajet de Montréal à Ottawa le 9 mars courant, sur les trains spéciaux mis à leur disposition par la Compagnie du Grand Tronc, en félicitant et en remerciant cette compagnie pour la perfection de son service.

Le trajet a été très rapide et s'est fait avec une ponctualité et une régularité parfaite. La Compagnie avait mis d'excellents chars à la disposition de la délégation qui n'a eu qu'à se louer également d'un personnel plein de prévenances.

Le service avait été organisé sous la direction immédiate de l'obligeant agent des passagers, M. Jos. F. Quinlan, et, nous le répétons, il a été parfait.

DROITS D'ENTREE SUR LES SOIES

Les manufacturiers canadiens d'articles en soie sont loin d'être satisfaits des droits qui frappent actuellement les soies à leur entrée au Canada.

Il y a quelques semaines il y a eu une assemblée des manufacturiers et ils ont résolu de présenter une requête au ministre demandant des modifications au tarif.

UNE FRAUDE

Protégeons le travail canadien

Nous tenons d'un manufacturier bien connu et digne de foi que plusieurs maisons vendent des chemises manufacturées aux Etats-Unis, après les avoir revêtues d'une étiquette portant le nom d'un manufacturier canadien.

C'est un procédé déloyal et d'autant plus préjudiciable à la bonne renommée de la fabrication canadienne que ces chemises sont de qualité bien inférieures et généralement trop petites.

Ces marchandises défectueuses sont faites dans les quartiers les plus pauvres de New-York et de Baltimore par les ouvriers les moins payés peut-être du monde entier.

Ni le détailleur, ni le consommateur ne peuvent faire fond sur de pareilles marchandises et tous deux sont victimes de la supercherie qu'on nous signale.

Le moyen de mettre fin à un pareil abus est entre les mains des détailleurs. Qu'ils exigent des vendeurs une garantie que ces chemises sont faites au Canada, par une maison vraiment canadienne employant des ouvriers canadiens et bientôt la fraude cessera.

"TENEZ EN STOCK LE CHAPEAU "BUCKLEY".

LA VENTE EN EST FACILITEE PAR DES AVIS SPECIAUX QUE VOUS TROUVEREZ DANS LES JOURNAUX QUOTIDIENS — "CANADA", "PRESSE" ET AUTRES.

WALDRON DROUIN CO., LTEE,

SEULS AGENTS AU CANADA,

138 RUE McGILL, MONTREAL.

FAITES CE QUE VOUS AVEZ A FAIRE

Un des meilleurs conseils que l'on puisse donner à un jeune homme, est de faire ce qu'il a à faire. Puis, d'exécuter son travail mieux qu'on ne le fit jamais. L'accomplissement du premier précepte décide l'application et l'industrie; l'accomplissement du second révèle de l'esprit d'entreprise et de l'ingéniosité. Le propriétaire d'un grand magasin disait:

"Le jeune homme qui fait ce qu'on lui donne à faire, et qui y met toute son énergie cérébrale et physique est celui qui atteint au sucsès. Malgré lui, son travail se fait de la plus excellente façon. Il ne perd son temps, ni à savoir quand il aura de l'avancement, ni comment il ferait, s'il se trouvait dans une autre position. Il s'attache tant qu'il peut à son travail et le fait de la façon le plus satisfaisante. Il en résulte que bientôt, il a les meilleures notes, et qu'on lui prépare un meilleur avenir. Dès la première promotion il prend une nouvelle et bonne allure et la maintient. Vite il apprend tout ce qui concerne son nouveau devoir et il est bientôt prêt à monter d'un nouvel échelon, dans son ascension vers le succès. Son habileté se développe au fur et à mesure de ses progrès. Il acquiert de nouvelles connaissances et sa rémunération s'accroît en proportion. Il ne s'agit pas pour lui de diviser ses forces, mais d'aller droit au but.

COSTUMES A CORSAGES ET A CHEMISETTES

La confiance dans les chemisettes et costumes à chemisettes pour le printemps et l'été continue à s'accentuer, dit le "Dry Goods Economist" de New-York. Les manufacturiers qui ont produit de bonnes lignes échantillon de ces deux genres de vêtements, loin de penser que la vente de l'un doive nuire à la vente de l'autre, offirment qu'ils savent par expérience, depuis le commencement de l'année, que la vente de l'un aide plutôt à la vente de l'autre.

Il n'y a jamais eu de saison où, dans la majorité des styles exhibés, on ait fait preuve d'un aussi bon goût qu'à présent, en ce qui concerne le choix des tissus et des garnitures. Les acheteurs qui visitent le marché devraient examiner avec soin les différentes lignes, avant de faire une commande tant soit peu considérable.

Cette saison, cette précaution est plus nécessaire que jamais, en raison de l'immense quantité de broderies à la main dont on se sert, et aussi parce que les grands manufacturiers, vu l'extension de leurs affaires, sont à même de faire leurs importations directement des centres Européens, aussi bien que de la Chine et du Japon.

Les maisons qui emploient ce système d'importations directes, peuvent offrir leurs marchandises à des prix plus engageants que leurs concurrents, puisque les profits de l'intermédiaire sont ainsi éliminés.

Costumes à jaquette en toile

Une innovation a été faite dans les costumes à jaquette en toile, que beaucoup d'acheteurs ont adoptée et qui est en conformité des tendances de la mode. Cette innovation a pour but de répandre le costume composé de trois parties, de telle sorte qu'un corsage en lingerie est acheté avec chaque costume en toile. Les acheteurs disent que cela produit dans le détail un effet nouveau et beaucoup plus attrayant, qui, dans leur idée, attirera l'attention du public.

Pour les costumes à jaquette en toile "boucher", de même que pour les costumes à chemisettes, la lavende et le rose seront parmi les principales couleurs. Viennent ensuite les nouvelles nuances pâles de vert et de bleu, d'écru et de brun. On fait aussi de bonnes affaires dans les costumes tout blancs; mais les couleurs, surtout celles de nuances brillantes, sont beaucoup plus en demande qu'il y a un an.

Departement de Tapis et Prelarts

TAPIS

DE LAINE, TAPESTRY, BRUXELLES,
VELOURS, AXMINSTER, JUTE,

Rugs et Carrés

Rideaux de Dentelles et Bruxelles,
Rideaux en Tapestry,
Tapis de Table et Damas,
Portières et Panneaux,
Cocoa et Matting.

COUVREPIEDS

ALAMOA, SATIN, HONEY COMB,

Spécialité de Couvrepieds en blanc et en couleur.

SPÉCIALITÉ

Nous faisons également une Spécialité des Couvertes en Laine blanche et grise, Couvertes en Flanellette, Couvertes pour Chevaux.

A. RACINE & Cie, 340=342 rue St=Paul

MONTREAL.

Lawns à fini moëlleux

Dans les lawns à fini moëlleux, il y a une nouvelle couleur appelée renard [fox], qui a beaucoup de ressemblance avec les teintes cuir et cuivre des tissus de laine et de soie de l'automne dernier.

Il faut avoir soin, en commandant des costumes en toile de ces couleurs, de s'assurer que le tissu est de bonne qualité, de façon à obvier jusqu'à un certain point au défaut qu'ont ces couleurs de passer. La toile "union", qui en partie, et souvent en très-grande partie, est faite de coton, est plus sujette à passer de couleur que la toile pure, bien qu'il n'y ait pas de garantie absolue contre cet inconvénient, même dans les costumes tout toile.

Tendance vers la jupe circulaire

Bien que les affaires se soient faites jusqu'ici en jupes plissées pour les costumes à chemisettes, il y a une tendance, depuis l'arrivée des derniers modèles de Paris, à adopter la jupe circulaire dans les modèles des meilleurs prix. Cette nouvelle jupe est, dans quelques modèles, taillée en pointe; dans d'autres, elle est circulaire en haut, avec un volant circulaire s'étendant jusqu'au genou. Dans les tissus légers, ce volant circulaire est beaucoup plus ample que le haut de la jupe.

Les dessins en plumetis sont employés largement sur les costumes en toile à broderies. Puis viennent les effets à pois de moyenne grosseur et à petite broderie anglaise. Dans les costumes en lawn de couleur à fini moëlleux, le point anglais est employé avec un bon résultat. Pour les costumes blancs, la broderie Suisse est en faveur.

En ce qui concerne les vêtements à prix populaires, la demande suit de près les lignes indiquées dans les marchandises aux prix meilleurs. La toile suisse à pois, l'organdi et le lawn se vendent bien pour costumes à chemisette, à prix populaires. Ces derniers sont de genres qui conviennent admirablement pour un costume demi-habillé.

Il y a aussi les toiles blanches et de couleur garnies de grosse dentelle de même couleur, et les cotons de fantaisie, qui ressemblent beaucoup aux nombreux tissus de laine et de soie.

POUR REUSSIR

Soyez actif et stable dans la ligne de travail qui vous est assignée.

Ne négligez jamais une affaire, quelle qu'elle soit, qui a été placée entre vos mains, et ne remettez pas à demain ce qui peut être fait aujourd'hui.

Une fois que vous avez choisi avec soin votre voie dans les affaires, ne laissez pas d'autres lignes en détourner votre attention.

Ne vivez pas comme un ours; prenez part d'une manière modérée aux réunions mondaines.

Soyez toujours poli.

Ne comptez que sur vous-même, autant que possible. Respectez-vous vous-même. Mais ne croyez pas que vous connaissiez tout.

La maison I. Mishkin & Co. offre au commerce des costumes à chemisette qui sont certainement ce qu'il y a de mieux sur le marché pour le prix. Ces costumes sont de différentes couleurs, entre autres: brun, bleu marin, noir, blanc, vert myrte. Voir l'annonce de cette maison d'autre part.

"MM. ARTHUR ET PROSPER DROUIN COUVRIRONT, COMME D'HABITUDE, LA PROVINCE DE QUEBEC AVEC LES LIGNES DE LA MAISON WALDRON DROUIN."

"LA MAISON WALDRON DROUIN MONTRERA COMME TOUJOURS LA PLUS BELLE LIGNE DE FOURRURES DE FANTAISIE DANS LE MARCHE. NE PLACEZ PAS VOS ORDRES AVANT D'AVOIR VU LEURS LIGNES."

LE MAGASIN QUI N'A JAMAIS ANNONCE

Sans nul doute, dit M. Louis G. Quackenbush, un des problèmes les plus difficiles concernant les annonces du commerce de détail, consiste à considérer un magasin établi de longue date, qui n'a jamais annoncé; mais, qui, finalement, est obligé de s'y résoudre; soit à cause de mauvaises affaires, soit que celles qu'il fait, ne s'accroissent pas en proportion du développement du milieu auquel il appartient. Généralement, de par le prestige dont jouissent les vieilles maisons d'affaires, on s'imagine qu'un tel magasin est plus facile à annoncer profitablement qu'un établissement absolument nouveau. Cependant, après avoir pendant longtemps annoncé d'anciennes et de nouvelles exploitations commerciales, et m'en rapportant à des faits, je ne suis nullement de cet avis.

Nombreuses sont les particularités, qui, à cet égard, nuisent à un vieux magasin, lorsqu'il désire annoncer tandis qu'il s'en était dispensé pendant de longues années. Le plus considérable des ennuis, dans ce cas, est indubitablement la familiarité dont le dit magasin jouit vis-à-vis du public. Beaucoup d'annonces ne sont lues que par pure curiosité; aussi l'apparition signalée d'un magasin nouveau, et inconnu, profite-t-elle généralement de cette impulsion bien humaine. Or, un vieux magasin ne peut appeler à son aide ce charme de la nouveauté..., excepté, bien entendu lorsque ses annonces seront très considérables et très frappantes dès le début. Un autre facteur dont on doit tenir compte, c'est la mauvaise impression qui existe dans l'esprit de certains clients mécontents, qui s'achalandent ailleurs, à cause de griefs réels ou imaginaires; ou bien, souvent, parce que ces derniers pensent qu'un tel magasin et son contenu sont un peu en arrière de leur temps. Tout magasin qui a commencé depuis un nombre considérable d'années a ses détracteurs, à cause de la raison susmentionnée, (tous les marchands expérimentés le savent), même quand sa façon d'agir a été des plus honorables. Même dans les entreprises les mieux conduites, il arrive fatalement que des clients sont innocemment froissés. Neuf fois sur dix le marchand ignore la cause de cette hostilité; certain qu'il est toutefois, que le client ne vient plus chez lui. En tant que classe sociale, le public qui achète a une foule de caprices et de fantaisies; il est donc impossible que tout article vendu, plaise à l'acquéreur, quel que soit son mérite intrinsèque. Il est évident, en effet, que malgré les plus sages réflexions, on ne peut empêcher les gens d'abandonner un magasin où ils se croient "refaits."... Ce sont par exemple: le monsieur qui achète une paire de souliers vernis pour toutes fins; la dame qui s'énerve à mettre une paire de gants neufs; les parents qui pour $2 s'attendent à acheter un complet d'enfant, qui porté tous les jours devra durer un an; enfin, toutes les personnes qui usent, et jugent mal les marchandises de mille façons déraisonnables. Dans ce pays, il n'existe pas de vieux magasin qui n'ait perdu de nombreux clients de cette manière.

Quant à l'autre classe, celle des acheteurs qui sont sous l'impression, vraie ou fausse, qu'un magasin n'est pas à la hauteur du jour; il est probable que peu de marchands qui n'annoncent pas, se soient jamais rendu compte de l'étendue de son opinion. Dans la plupart des districts du pays, le public en est arrivé au point de douter de l'esprit de progrès de tout magasin qui n'annonce pas. En d'autres directions, il associe le manque d'annonce au manque de facultés voulues pour se maintenir à la hauteur de l'époque. Et il faut ajouter, bien que le détail puisse déplaire à quelques lecteurs, que le public a de bonnes raisons pour en arriver à une telle conclusion. A part du fait qui veut que le marchand qui manque de reconnaître la nécessité d'annoncer, est à même de partager d'autres principes peu d'ac-

BRETELLES
PRESIDENT

Légères, ne pèsent que 2 onces.

$4.50 Doz,

Nous avons aussi les mêmes bretelles pesant 3 oz., même prix. Pour vos Cravates de Printemps voyez nos échantillons avant d'acheter, nous avons les derniers modèles de New York, à

$2.00 $4.00 et $6.00

Niagara Neckwear Co., Ltd.

Dominion Suspender Co.

NIAGARA FALLS.

Adressez toutes commandes
à nos agents de Montréal

E. O. BARETTE & CO., - 238 Temple Building.

cord avec les meilleurs conceptions modernes de faire des affaires; il nous faut admettre que tout magasin qui se refuse à annoncer se prive du plus grand stimulant d'amélioration connu. L'annonce, en effet, n'a pas seulement une valeur en tant qu'elle attire le client; mais lorsqu'elle est bien comprise elle réagit favorablement sur l'annonceur et sur son magasin. Elle le met sur le "qui-vive", afin de se procurer des marchandises qui puissent justifier l'annonce enthousiaste qu'il se propose de faire; elle le pousse à améliorer le service de son magasin, et aussi l'aspect de ce dernier, etc., etc.; elle active l'énergie et du patron et de ses employés. Dans de nombreux cas l'effet de l'annonce, en tant que principe d'activité, est aussi profitable à l'intérieur du magasin, qu'il l'est en influençant immédiatement le public. La plupart des magasins qui n'annoncent pas, sont, il faut le dire, dépourvus d'esprit de progrès et d'autres directions. Il faut donc tenir compte de cela, quand on juge les difficultés qui s'offrent à un marchand qui, n'ayant jamais annoncé, se décide enfin à le faire.

Il doit être évident, pour quiconque a lu ce qui précède, qu'il est absolument insensé pour un vieux magasin d'annoncer, si ce n'est que pour remplir de petits espaces avec des annonces faibles, peu à même de convaincre, et sans vigueur. Pourtant, je sais par expérience, que c'est ce qui, précisément, se produit dans la plupart des cas de cette espèce. Généralement le propriétaire d'un vieux magasin prétend que le prestige de son établissement rend inutile l'emploi d'autant d'espace qu'en prennent ses plus jeunes concurrents. Car il pense que l'âge de son magasin et sa bonne réputation, devraient suffire à attirer une attention respectueuse sur ses annonces, même si celles-ci sont beaucoup plus petites et moins en vue que celles des plus jeunes magasins. Ces sortes de conceptions sont malheureusement très fausses; et des actions basées sur une telle théorie amènent fort probablement des déceptions. Je n'ai jamais encore pu voir la sagesse qu'il peut y avoir à vouloir tenir le second rang, quant à l'espace donné à la publicité, lorsqu'on se trouve en présence de magasins concurrents d'à peu près la même importance, et d'égales ressources.... à moins que ces magasins n'annoncent de façon déraisonnable, se réservant un espace que: le magasin, la ville et la clientèle ne sauraient justifier. Un vieux magasin doit à son prestige de se réserver un espace aussi grand que celui de ses sagaces concurrents.

En prendre moins, c'est augmenter l'impression de timidité et montrer un manque d'esprit d'entreprise dans la conduite des affaires. Telle n'est pas la façon de gagner à nouveau la clientèle enlevée par les concurrents qui annoncent. Il vaudrait mieux, vraiment, qu'une maison persiste dans sa ligne de conduite de ne pas annoncer; que de le faire d'une façon faible et timide, en employant un petit espace peu en vue, dans des journaux, où d'autres maisons, présentent en même temps de grandes et éclatantes annonces.

De même, il serait futile de remplir l'espace de l'annonce avec des banalités, présentées sans attrait, tout en comptant que l'âge de l'établissement et sa réputation, attireront l'attention du lecteur. Sans nul doute, quelques vieux clients liront avec intérêt toute annonce que dans ce cas on jugerait à propos de publier, vu leur attachement au magasin mais cela suffit-il? Car, leur clientèle est sûre de toute façon; ce n'est certes pas leur attention que vous voulez captiver. Le prestige d'un magasin ne saurait, je vous le répète, empêcher qu'une annonce sans intérêt ne subisse son sort, c'est-à-dire, passe inaperçue, sans être lue. Ce prestige n'a de valeur, que lorsque l'annonce atteint un niveau intéressant, ayant une vigueur et une vitalité qui font le plus grand bien au magasin.... Ces parties en bénéficient mutuellement. Un vieux magasin a une grande base

sur laquelle il peut tabler, si seulement il sait en tirer profit de manière judicieuse et intelligente...., s'il se rend compte de la complète futilité d'annonces plates et timides, et n'oublie pas qu'il doit se lancer dans l'annonce tout autant et tout aussi sérieusement que ses jeunes concurrents. La majorité des marchands se refusent à admettre que leurs annonces doivent être aussi bonnes, sinon meilleures que celles de leurs antagonistes; s'ils veulent en obtenir des résultats convenables, ils ont tort. Toutefois, il y a lieu de croire que tel est le cas... et aussi, qu'il faut plus de temps pour rendre rénumérateur ce genre d'annonces, que celui des nouveaux magasins, lorsqu'il s'agit d'atteindre le même but.

Rien dans les faits que je viens de signaler, ne devrait décourager les marchands qui, n'annonçant pas, se décident à le faire. Mais, il est bon qu'ils sachent d'avance que des annonces tièdes ne sauraient convenir à une vieille maison. Des millions de marchands ont appris ceci, mais... après amère expérience. Quelques-uns d'entre eux devinrent de bons annonceurs, capables, aggressifs et fortunés à la fin, malgré des débuts timides, et sans effet; mais hélas! un bien plus grand nombre continuent à remplir de petits espaces avec de la copie sans attrait, tout en croyant au fond du cœur que l'annonce est une blague.

Les journaux et les faiseurs d'annonces sont, il est vrai, trop enthousiastes à proclamer que, dans toutes les circonstances l'annonce est omnipotente, et assure le succès à un magasin. Il vaudrait beaucoup mieux faire ressortir, que l'annonce est favorable à une maison d'affaires, lorsqu'elle est sage et employée selon les principes des bons annonceurs. Les magasins qui n'ont jamais annoncé, devront annoncer comme il faut, ou il vaut mieux qu'ils ne commencent jamais à annoncer.

ETALAGE DE VITRINE

Les magasins de détail, de dimensions modérées, trouvent qu'il est bon de changer deux fois par semaine l'étalage de la vitrine. Ils font un étalage de marchandises de prix moyens le vendredi, le samedi et le lundi; alors que les vitrines sont regardées par les personnes à salaire, pendant qu'elles font des amplettes. Le mardi, le mercredi et le jeudi, sont consacrés a de meilleures marchandises, particulièrement à des nouveautés qui sont destinées aux personnes qui suivent les modes de près. Quelques-uns des grands magasins sis sur l'artère principale d'une ville, telle que "Broadway" à New-York, trouvent qu'il est avantageux de changer l'étalage tous les jours; mais, dans la plupart des cas, ces magasins ont de longues vitrines séparées par des cloisons, et seules une ou deux sections sont changées.

Cependant, on offre deux ou trois articles qui satisfont à la méthode de garnir les vitrines; méthode que les détailleurs approuvent généralement, et non sans raison. Néanmoins, les quelques articles si simplement arrangés, n'impliquent pas une économie de temps ou de pensée de la part de celui qui fait les étalages; car, il y a besoin d'un réel talent pour arranger deux ou trois articles dans une vitrine, de façon à ce qu'ils fassent de l'effet; tandis qu'une vitrine très encombrée peut présenter un étalage fait d'après une méthode digne ou non, d'atteindre son but.

* * * *

Choisir un, deux, ou trois articles dans un grand stock et les rassembler de façon à ce qu'ils impressionnent d'un seul coup d'œil, est à l'art de l'étalagiste ce que la condensation d'une pensée est à l'art de l'annonceur. Quant à l'effet obtenu dans ces deux cas il est très similaire. L'annonce d'une seule phrase attire par sa brièveté, et on s'en souvient à cause de sa forme intelligente. Quant à une vitrine simplement arrangée, elle force le piéton à s'arrêter, tant la disposition de ses articles est attrayante; aussi en regarde-t-on les marchandises à loisir, n'ayant d'autre but que de se distraire. Le meilleur étalagiste est généralement un vendeur. La connaissance du public, de ce qu'il aime, et n'aime pas, connaissance acquise pendant la vente, apprend à un tel étalagiste, ce qu'il doit montrer de proéminente façon dans l'étalage de la vitrine. A peu près pour toutes les marchandises, il y a des particularités qu'il faut cacher. Ainsi, le public n'aime guère regarder: la semelle ou la partie postérieure des chaussures; les doublures de cravates; mais, il aime à voir l'intérieur des chaussures, des chapeaux, et les doublures des habits. En somme, les connaissances acquises dans la vente, se manifestent agréablement dans l'arrangement des vitrines.

* * * *

Le détail le plus important de toutes les vitrines qui font beaucoup d'effet, c'est le fond. Celui-ci doit être d'une seule couleur, et il doit faire un contraste frappant avec la couleur de la marchandise. Si celle-ci est terne de sa nature, il est possible de la faire paraître en relief, soit en employant du blanc, soit en employant une couleur bien définie. Si, au contraire, les marchandises à montrer, sont de couleurs prononcées, telles que des cravates, des bas, et des chemises, le fond devrait être neutre. Les marchands de nouveautés qui ont poussé l'étalage aussi loin qu'aucun commerce s'occupant de lignes uniques, ont trouvé bon, dit le "Printers Ink," de faire des fonds permanents à leurs vitrines. Ces fonds sont en marquetterie et finis avec du chêne de nuance claire ou avec du vieux chêne. La simplicité est de rigueur dans tout magasin progressif, non seulement quant à l'étalage des marchandises, mais même quant aux accessoires. Les bizarres curiosités qui, jadis, étaient considérées comme étant de puissantes attractions de vitrines, ont été mises de côté, car elles attiraient un public qui se composait de toutes les classes de la société, sauf, souvent, de celles des acheteurs. Dans les vitrines, on ne met pas non plus sur les marchandises des étiquettes portant leur prix, seule une simple pancarte est permise, laquelle porte une phrase, non moins simple, et destinée à rester dans les mémoires ainsi que le prix y ajouté.

Bref, les vitrines ont pour but d'attirer et d'intéresser le public de bon goût. Aussi, les étalagistes ont-ils abandonné les effets sensationnels qui étaient en vogue, alors que ceux qui regardaient les vitrines, étaient supposés ne point s'y connaître, et que les acheteurs n'aimaient pas être surpris en train de regarder une vitrine.

LA PUBLICITE DES VOLS

La nature humaine est vraiment bizarre. Ainsi, la gérance de quelques grands magasins de New-York, avait pensé qu'en induisant les grands journaux quotidiens à donner une grande publicité aux vols à l'étalage, et à la sévérité des punitions infligées par les tribunaux à leurs auteurs, ceux-ci seraient effrayés et mettraient fin à leurs hardis exploits. Or, chose étrange, les articles publiés, au lieu de faire diminuer ces vols à l'étalage, semblent les avoir encouragés. En tout cas, dit le "Dry Goods Economist," depuis ces publications, les détectives et les employés d'un grand magasin de la métropole américaine, assurent qu'ils sont surpris de l'augmentation qui s'est produite dans le nombre des vols à l'étalage.

UN NOM UNIQUE POUR UN MEME ARTICLE

Il est désirable d'employer toujours un même nom, pour désigner un même article de commerce; sinon, le public peut demander quelque chose qui est en stock, mais que le commis ne reconnaît pas sous le nom particulier que lui donne le client. Un cas particulier concernant cette uniformité générale d'appellation, est celui de la tresse à biais pour ourlets. Cet article est devenu très populaire, et les publications de modes en parlent sans cesse, et montrent de nouveaux dessins où il en est fait usage, dans des travaux de fantaisie. Dans de nombreux cas, cependant, on donne des appellations

ON dit que, lorsque la foudre frappe un bronco, celui-ci s'élance en bondissant. Cela peut être ou n'être pas vrai; mais le cuir

"Pinto" Shell Cordovan

fait avec sa peau, est assez résistant pour que le fait semble probable.

"Pinto" Shell Cordovan est le cuir le plus résistant, le plus souple, le plus mou qui ait jamais été employé dans la fabrication des mitaines et des gants.

Il ne durcit jamais, ne se fend jamais, ne se déchire jamais, a la durée du fil d'acier, a bonne apparence, s'ajuste bien et est un article de vente de premier ordre.

Tout marchand entreprenant le tient.

Etes-vous dans le mouvement?

THE HUDSON BAY KNITTING CO.

Montréal. Dawson. Winnipeg.

trompeuses à cette marchandise, c'est ainsi qu'on l'appelle: tresse anglaise, tresse plissée, tresse à bandes, etc.

Il serait beaucoup plus avantageux, que tout le monde l'appelât "tresse à biais pour ourlets." Ce faisant, on ne ferait pas perdre des ventes à des commis qui, n'étant pas familiers avec les diverses appellations que nous venons de citer, déclarent ne pas avoir en magasin un article qu'ils connaissent pourtant très bien, et qu'ils ont constamment sous la main.

UN BUT MANQUE

D'après un rapport de M. Monaghan, consul des Etats-Unis, la taxe imposée en Allemagne, sur les magasins départementaux, a totalement manqué d'atteindre son but. Ainsi qu'il en était aux Etats-Unis il y a quelques années, les Allemands considèrent les magasins à départements comme des pieuvres; aussi l'intention de la loi allemande était-elle d'empêcher l'agrandissement des grands magasins. Or, il paraîtrait que, maintenant, cette sorte de magasins s'est déchargée du fardeau de la nouvelle taxe, sur les épaules des manufacturiers, qui leur fournissent les marchandises. Il en résulte que la loi pèse, de plus en plus, sur l'industrie manufacturière allemande.

LE KAPOK ET SES USAGES

On lit dans le *Chambers' Journal.*

Tous les ans, Amsterdam, ce centre de commerce important, reçoit un poids d'environ 1000 livres d'une curieuse et intéressante substance végétale connue à Java et dans le commerce sous le nom de Kapok et qu'on trouve très utile pour, entre autres usages, bourrer les matelas et oreillers à bon marché. C'est une sorte de ouate jaune que la nature emploie comme couverture de la semence de certains arbres dans la presqu'île de Malacca.

Ses fibres n'étant pas très résistantes on n'a pas trouvé la possibilité de les filer ni de les tisser, mais elles donnent d'excellents résultats dans la literie, on en fait des matelats d'un délicieux moëlleux, si on a soin de les exposer au soleil avant de les employer.

Le Kapok est excessivement léger et flottant, sous ce rapport il surpasse de beaucoup le liège, car à la surface de l'eau il supporte trente-cinq fois son propre poids.

L'arbre qui le produit (Eriodendron) croît rapidement, dès la seconde année il atteint une hauteur de 12 à 15 pieds, mais sa production fructifère n'est guère abondante avant la quatrième année.

Comme le cotonnier, l'Eriodendron a fait, à l'homme un double don, — la ouate spéciale dont nous avons parlé et l'huile qu'on extrait de ses semences et qui trouve son emploi principalement sur les marchés de la Chine.

Les fils de la fibre molle quand on les tire de la silique sont d'un jaune tendre, plutôt soyeux et d'un pouce environ de longueur. Ces fils se forment en minces anneaux. Le Kapok, dit-on, ne s'altère jamais.

Parmi les usages toujours croissants auxquels on emploie ce curieux produit végétal — usages qui ont fait faire de grands progrès à la culture de l'Eriodendron dans les Indes Hollandaises et ont provoqué des essais dans des pays où le climat semble en permettre la culture — on a émis l'idée qu'on en pourrait faire d'excellents appareils de sauvetage sous forme de matelas et de coussins, qu'on pourrait facilement atteindre dans les moments de danger.

Il suffit de trois cents grammes de Kapok (10½ oz.) pour supporter un homme du poids de 154 livres dans l'eau. Une société française qui a fait des expériences avec des articles préparés avec cette ouate et qu'on avait primitivement immergés dans l'eau pendant dix-huit heures en a obtenu d'excellents résultats. Un petit matelas a supporté plusieurs hommes. Il est probable qu'avant longtemps tous les navires auront leurs articles de literie en Kapok.

W. R. Brock Co., Montréal

Les Vénitiennes TB1 de Brock sont toujours populaires et, pour le prix de $1.00, il est très-difficile de trouver mieux. Les soieries pour vêtements d'été sont à remarquer dans ce département, les messalines souples étant particulièrement populaires, tandis que les taffetas chiffon sont aussi en grande faveur. Un des modèles les plus populaires cette année pour tous les tissus, c'est le dessin à petits carreaux, les carreaux blancs et noirs étant les favoris, bien que la demande soit forte pour les autres couleurs. La vente des soieries de toutes qualités augmente très-rapidement, et tout indique que les tissus souples auront une popularité croissante pour les costumes à chemisette, etc.

Pour les costumes de dames genre tailleur, les cloth semblent être ce qui convient le mieux. Le département des étoffes à robes fait de très bonnes ventes de ces marchandises, particulièrement dans les teintes vertes et brunes. Nous en avons un très-bel assortiment, à partir de 50 cents. Les Sedans à $1.25 vont bien aussi.

Les voiles Knicker à 35 cents devraient bien se vendre. C'est justement l'article qu'il faut pour les vêtements d'été, et il y en a une grande variété. Pour les costumes à chemisette, les blouses, etc., ce tissu n'a pas son pareil. De très-jolies nuances sont offertes. Les mousselines rayées de fantaisie, à détailler à 10 cents, sont aussi populaires. Si vous cherchez une bonne ligne à ce prix, vous trouverez difficilement mieux que celle de Brock, car ce tissu l'emporte sur tous.

Le Crépon Colonial est aussi en bonne voie, et si vous désirez une nouveauté à détailler à 12 1-2 cents, venez voir cette ligne. Il faut la voir pour l'apprécier.

Les carreautés en taffetas mercerisé sont aussi en vue et se vendent bien dans tous les dessins; toutefois les blancs et noirs se vendent beaucoup plus vite que les autres patrons.

En quel état est votre stock de tapis? s'épuise-t-il? Si vous désirez le rassortir, c'est le moment. La maison Brock a de jolies lignes. Le principal assortiment de tapis est maintenant en stock, rue Ste-Hélène, 25, juste en face du magasin, de l'autre côté de la rue; là le détailleur peut trouver un assortiment de dessins et de qualités aussi joli qu'il peut le désirer. Les séries de tapis Axminster, Bruxelles et Ingrains sont particulièrement bonnes. Le nettoyage des maisons va bientôt commencer, et le public s'apercevra qu'il a besoin de nouveaux tapis, nouvelles portières, nouveaux rideaux, etc.; si vous n'avez pas ces marchandises, le public s'adressera à quelqu'un qui les ait, et ce sera une perte d'affaires pour vous.

Le parapluie spécial No 1 pour dames, à détailler à 50 cents, est un article que vous devriez avoir. Nous ne pensons pas qu'il puisse être surpassé, cette saison, et c'est justement ce qu'il faut pour votre commerce de Pâques.

Les ceintures "Buster Brown", à détailler de 15 à 25 cents, viennent de sortir — une des plus récentes nouveautés de New-York. Elles se vendent bien et sont tout-à-fait ce qu'il faut pour les complets Russes d'enfants.

Les lignes de garnitures en marchandises de toute description sont maintenant complètes; le stock de fagotines est spécialement joli.

Dans les cols rabattus et manchettes assorties, on offre de jolis modèles. Le commerce de Pâques n'est pas éloigné; vous devriez avoir un bon stock de ces articles, car la demande promet d'être aussi forte, si ce n'est plus forte, que jamais auparavant. Une très-jolie série de cols en chiffon de fantaisie est aussi en montre. On offre quelques nouveaux modèles.

Le département des articles pour hommes contient des chemises meilleures que jamais. Une ligne particulièrement remarquable est celle des chemises négligées importées, avec manchettes détachées, à détailler à $1.50. Si vous avez besoin des mêmes chemises avec manchettes y attachées, vous pouvez les avoir également dans la même forme. Vous pouvez aussi vous procurer de bonnes lignes de chemises à 75 cents et $1.00. Ces dernières sont en boîtes d'une demi-douzaine, assorties dans chaque boîte en couleurs claires et foncées.

Dans les chaussettes de fantaisie, brodées pour hommes, on offre des lignes à détailler de 25 à 50 cents, tandis que le No 536, une ligne de fantaisie brodée à jour, se détaillant à 40 cents, l'emporte facilement sur tout ce qui a été vu jusqu'ici.

Egalement en vue, une jolie ligne de bretelles blanches pour garçonnets, à détailler à 20 cents.

Dans les bas pour dames, une ligne en coton noir, se détaillant à 10 cents, est offerte. Difficile à surpasser.

Les gants de soirée en soie, longueurs 18" et 24" sont à remarquer dans ce département, et il est difficile de trouver mieux à 50 et 75 cents.

Une belle ligne de bas de soie, à détailler à $1.75, est offerte dans ce département.

L'ENTREPOT DES LAINAGES

DU CANADA.

Automne

1905

Nous sommes prêts pour le Commerce de l'Automne . .

Nous avons pris toutes nos dispositions pour répondre aux besoins d'un commerce toujours croissant.

Les marchands trouveront dans

L'Entrepot des Lainages du Canada

La Variété,
La Nouveauté,
Le Style,
La Valeur.

Assortiment Complet

NOTRE ASSORTIMENT EN

Lainages et Fournitures

POUR TAILLEURS

Est complet sous tous les rapports.
Il est le plus considérable pour les

Marchandises Importées

...ET POUR LES...

Marchandises Canadiennes

Il est insurpassable pour la qualité et les prix . . . .

Nos voyageurs sont actuellement en route avec des échantillons d'articles pour l'automne et rassortiment pour le printemps.

Notre stock de printemps est au complet.

Voyez nos Echantillons.

A. McDOUGALL & CO.,

196 Rue McGill, - - MONTREAL

SUCCURSALES:

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph,
TORONTO—McKinnon Building,
TRURO, N.E.—37 Queen Street,
ST. JOHN, N.B.—Pugsley Building.

Une Fabrique de Gants Canadienne, proéminente

La vignette ci-dessus montre le bel établissement de la Hudson Bay Knitting Company, de Montréal. Cet établissement est situé sur l'emplacement de l'ancienne maison Waverley, rue Lagauchetière, près du coin de la côte du Beaver Hall. C'est un site admirable, éclairé de quatre côtés, et il n'y a aucune construction dans la rue, qui intercepte la lumière. La bâtisse a 120 pieds sur 80, elle a cinq étages et un sous-sol. Elle occupe un des emplacements les plus centraux de la ville et offrant le plus de commodités.

L'accroissement des affaires de cette maison, depuis son établissement en 1899, est remarquable. A cette époque, la compagnie commença la fabrication des gants et mitaines au No 741, de la rue Craig. Elle manufacturait de bonnes marchandises, qu'elle vendait rapidement. Ses affaires atteignirent une telle extension, qu'elle fut obligée, deux ans après sa fondation, de chercher un autre logement au No 643 de la rue Craig. Cette compagnie resta là deux ans; après quoi, ce local devenant trop exigu pour ses affaires toujours croissantes, elle se logea dans un vaste étage au No 178 de la rue des Inspecteurs, dans la bâtisse occupée maintenant par J. & T. Bell.

Entre temps, la compagnie avait donné de l'extension à un grand commerce en lourds vêtements, sous-vêtements et chaussettes, ainsi qu'en mitaines et gants. Sa mitaine "Kumfort" devint le type de la valeur en fait de mitaines au Canada, et a été le leader incontesté dans cette classe de marchandises pendant nombre d'années. Les concurrents de cette maison disent qu'il y a quelque chose de presque extraordinaire dans la manière dont cette mitaine se tient sur le marché. Maintes et maintes fois des experts ont montré, chiffres en mains, que la Hudson Bay Knitting Company perd de l'argent sur chaque douzaine qui sort de sa manufacture. Néanmoins, cette compagnie continue toujours à pousser cette marque et il est de toute évidence que, loin de perdre de l'argent, elle en gagne.

Lorsque l'écrivain demanda à M. J. J. Westgate, président et gérant de cette compagnie, le secret de la fabrication de cette mitaine, la seule réponse qu'il obtint fut un sourire et une déclaration tendant à conclure que c'était seulement une des manières de faire de H. B. K.

En 1895, le local de la rue des Inspeceurs, qui, pensait-on, devait suffire à la compagnie pendant plusieurs années encore, se trouva trop restreint, et la compagnie se transporta au No 30 de la rue St-Georges, où elle demeura jusqu'au printemps 1903; à cette époque, elle déménagea dans le local qu'elle occupe aujourd'hui.

En plus de ses cinq étages et de son sous-sol, la compagnie possède des entrepôts et une autre manufacture dans d'autres parties de la ville. La surface occupée par sa bâtisse est de 60,000 pieds carrés.

Elle a maintenant 19 voyageurs en route, et un entrepôt succursale à Winnipeg, où se trouve un fort stock pour l'assortiment du commerce de l'Ouest. Cette compagnie est une des plus entreprenantes en affaires, et de plus a fait beaucoup pour placer le commerce des mitaines et des gants complètement sur une base d'affaires. Elle a des termes établis, auxquels elle se tient, et ses prix sont les mêmes pour tout le monde. Elle a amélioré non seulement les conditions du commerce, mais les marchandises elles-mêmes.

M. Westgate croit fermement qu'un bon article commande un bon prix, si un homme a le courage de mettre de bonnes marchandises sur le marché et d'en demander un juste prix. Il dit qu'il n'y a pas d'argent à gagner avec de la camelotte, ni pour le manufacturier, ni pour le détailleur; il donne du corps à cette croyance en lançant une meilleure ligne de marchandises. La grande croissance de cette maison est un hommage rendu à la sagacité en affaires de M. Westgate, non

LA SAISON DE

RASSORTIMENT DES MODES

CHEZ

S. F. McKinnon & Cie, Limitee.

Notre acheteur entreprenant vient d'arriver de New-York, où il s'est procuré quelques-unes des plus dernières nouveautés en

Chapeaux Ready to Wear

et chapeaux non garnis. Nos voyageurs sont maintenant en route, avec ces Nouveautés. Voyez-les avant de placer des ordres ailleurs.

REÇU CETTE SEMAINE

Des Marchés Européens

Chiffons, Taffetas et Rubans Duchesse, noirs et de couleur, belles Fleurs, Plumes d'Autruche, Ornements et Articles nouveaux de Nouveautés pour Modes.

Nos Voyageurs offrent en ce moment les célèbres JAQUETTES et JUPES de McKinnon, pour l'automne et l'hiver prochains.

Voyez notre assortiment, le plus beau sur la route.

S. F. McKINNON & CIE, LIMITEE

87 Rue St-Pierre, MONTREAL.

seulement en ce qui concerne le prix et les termes de paiement, mais aussi en ce qui concerne la politique financière adoptée en affaires par cette compagnie.

Son dernier succès a été son "Pinto Shell Cordovan," un nouveau cuir tanné par un procédé purement végétal. Les ventes de cet article ont été étonnantes. M. Westgate explique que le "Pinto Shell Cordovan" est tanné par un procédé purement végétal, particulier à la maison. Les marchandises de ce genre sont à l'épreuve de l'eau froide, de la chaleur du feu et de la chaleur de l'eau bouillante. L'écrivain a vu un morceau de ce cuir, tenu dans l'eau bouillante pendant plusieurs heures, puis séché sur un poêle; ce morceau de cuir semblait être aussi souple qu'un morceau de cuir neuf et ne montrait aucune disposition à se briser. La seule différence que l'on pouvait discerner était un léger changement de couleur.

L'huile n'entrant pas du tout dans ce cuir, le froid ne sera pas attiré, comme cela a lieu avec les cuirs ordinaires tannés à l'huile. Etant imperméable à l'eau, il est meilleur que la peau de daim tannée à l'indienne. Il est aussi souple et aussi doux que la peau de daim et dure beaucoup plus longtemps.

La compagnie dépense une somme d'argent considérable, pour annoncer ses marchandises dans environ 150 journaux du Manitoba et des Territoires du Nord-Ouest. Elle démontre ainsi la confiance qu'elle a dans ses marchandises.

PUBLICITE DES MAGASINS DE DETAIL

La publicité peut être classée comme une science; mais toute la science du monde n'assurera pas un degré de succès égal à celui qui est obtenu là où le bon sens commun est appliqué.

Il n'y a qu'un étalon auquel on puisse se rapporter pour estimer la valeur de la publicité: les résultats permanents.

Une annonce peut posséder toutes les qualités qu'un professeur de littérature peut lui donner, dit un confrère de New-York, toute la perfection typographique qu'un imprimeur expert peut lui communiquer; si elle ne répond pas à son objet, si elle ne donne pas de résultats permanents, cette annonce n'a pas droit à une meilleure classification que l'annonce ordinaire, qui n'avait aucun mérite réel en principe.

La raison pour laquelle nous appuyons sur la permanence des résultats est la suivante: il y a une classe d'annonces qui donnent des semblants de résultats pratiques. Nous voulons parler des annonces qui promettent plus que l'annonceur ne peut donner, et qui attirent une foule de personnes au magasin où elles ne rencontrent que désappointement.

Il faut agir franchement

Jamais, en quelque circonstance que ce soit, ne promettez dans une annonce plus que vous ne pouvez offrir. Ayez dans l'idée qu'un annonceur ne peut réussir que s'il agit franchement.

Les acheteurs aujourd'hui sont des gens renseignés, et si un annonceur pense les prendre pour dupes, il est lui-même sa propre dupe. Il arrivera un moment où, malgré toute la publicité qu'il répandra, il ne pourra pas réagir contre le sentiment que le public manifeste à l'égard de son établissement.

Revenons maintenant à notre principal sujet: "La Publicité directe qui convient à un Magasin de Détail." Tout d'abord, il faut bien se mettre dans l'idée que, de nos jours, dans la publicité appliquée au magasin de détail, il n'est plus question de spéculation. La concurrence a fixé les prix. Le commerçant, comme base de prix, ne se demande plus "combien puis-je obtenir pour tel article?" mais "quel est le plus bas prix auquel je peux le vendre?" En fait, il y a un certain percentage établi pour chaque espèce de marchandises.

Il faut des résultats

Au temps de nos ancêtres, la vente de marchandises était une question de marchandage de prix, et celui ou celle qui pouvait conduire un marché de la manière la plus serrée, achetait aux prix les plus bas. Maintenant la règle générale partout, excepté dans les districts ruraux, est "un seul prix pour tous." Cette méthode contribue à éloigner toute idée de spéculation dans les profits; conséquemment, toute méthode employée pour s'assurer des affaires devrait, autant que possible, être étrangère à tout élément hasardeux.

C'est ce qui se fait dans les grandes villes; un percentage fixe est adopté pour chaque département; de sorte que, si on alloue à un directeur de publicité 3 pour cent, pour le département des soieries et qu'il dépense 10 pour cent pour obtenir des affaires, il ne conservera pas sa position bien longtemps.

En résumé, voici où on en est arrivé: Pour cinq cents dépensés en publicité — en se basant bien entendu sur les profits d'une année— le directeur de la publicité doit produire un dollar. Ce percentage varie suivant les magasins et les conditions dans lesquelles ils se trouvent.

Différentes classes de publicité

En ce qui concerne le magasin de détail, il y a plusieurs classes distinctes de publicité: publicité générale, publicité accumulante, publicité directe et publicité indirecte.

Il n'est pas besoin de définir ces différentes classes de publicité; mais il faut dire qu'elles ne doivent pas être confondues les unes avec les autres, et le marchand d'aujourd'hui ne peut pas se livrer avec profit à plus de deux classes de publicité à la fois.

Sinon, outre le grand risque qu'il court, il pourra arriver à un point où non seulement sa publicité, mais aussi son magasin perdra son caractère d'individualité; sans ce caractère, son entreprise ressemblera à un navire abandonné sur la mer, sans port en vue pour se réfugier, quand les nuages précurseurs de la tempête, s'amoncellent au-dessus de lui.

La publicité générale est ruineuse

Bien que le sujet que nous traitons, ne comporte pas cette pensée, nous prendrons cependant la liberté de dire qu'une publicité générale ne convient pas le moins du monde au magasin de détail d'aujourd'hui. Une publicité de cette sorte ne convient qu'aux articles en vente dans tous les magasins, et est l'affaire des manufacturiers. Elle est bonne pour les produits alimentaires que vendent toutes les épiceries; pour les remèdes patentés en vente dans toutes les pharmacies; pour le whisky vendu par l'épicier, le pharmacien et l'hôtelier; mais elle est ruineuse pour le marchand qui cherche à attirer le public, en affichant son nom ou en le prodiguant sur un programme ou sur toute autre chose, avec la seule idée d'avoir son nom imprimé.

Ayant une grande expérience en la matière, puisque pendant huit ans nous avons dépensé chaque année bien près d'un demi-million de dollars en publicité, croyez-nous, cette idée d'avoir votre nom placé d'une manière générale sous les yeux du public est une idée surannée.

Plus tôt vous vous en rendrez compte et plus vite vous apprendrez l'art de faire une publicité judicieuse.

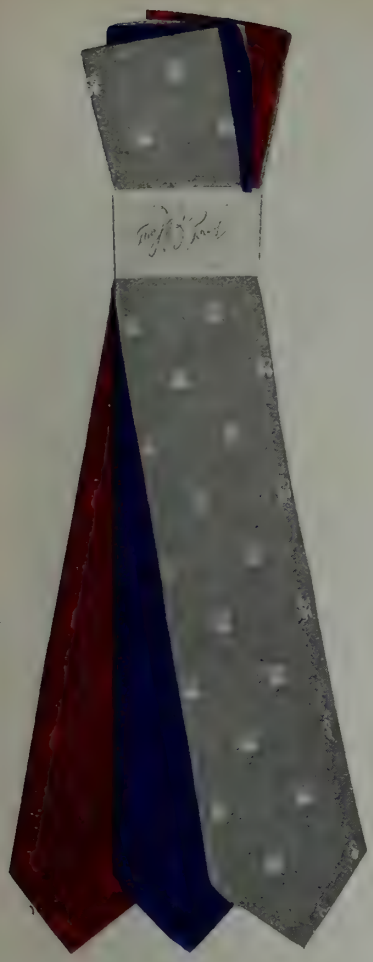
Ce que le public désire savoir:

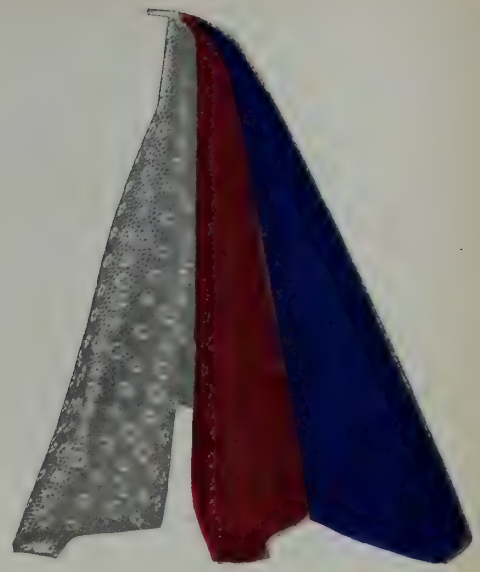
Que peut faire au public en général que votre nom soit placé sur une affiche, sur un programme ou dans un tramway? Le fait que "John Jones vend des vêtements" lui importe peu à cette époque moderne de publicité directe. Ce que le public veut savoir est ceci: "John Jones vend-il meilleur marché, ou vend-il des vêtements meilleurs qu'ailleurs? Vend-il pour $12 un costume qu'un autre vend pour $15?" Le public acheteur s'en réfère à son journal pour le savoir.

Donc, si vous avez quelque chose à dire au public, dites-le lui directement, et n'essayez pas de lui faire connaître, par de banales généralités, les avantages qu'il trouvera en achetant à votre magasin.

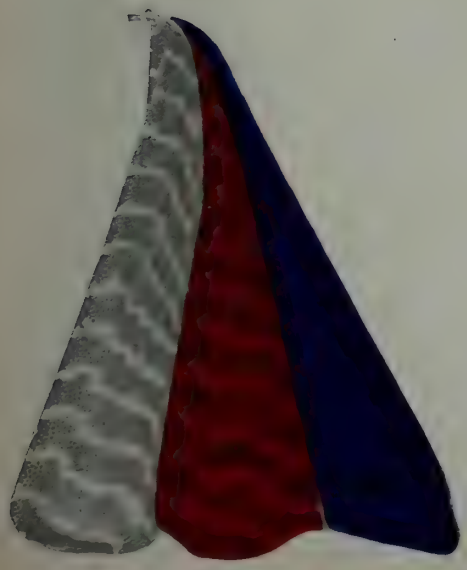
Donnez des détails circonstanciés

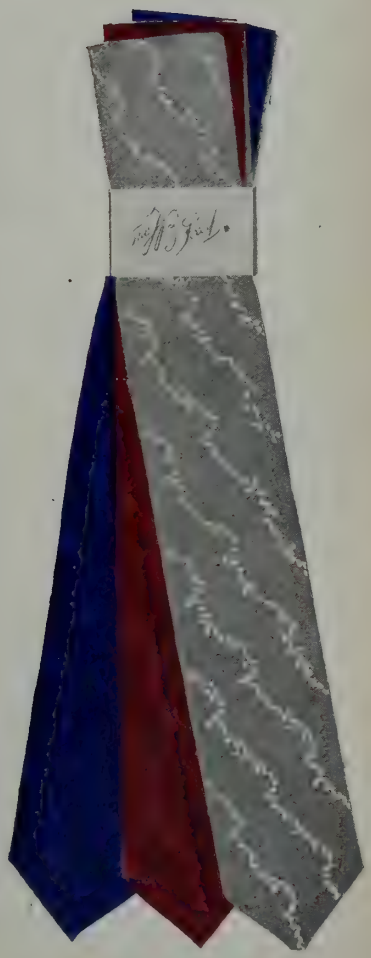
Ayez toujours présent à l'esprit le principe suivant: "La publicité directe porte en elle-même une puissance d'attrac-





Nouvelles Cravates

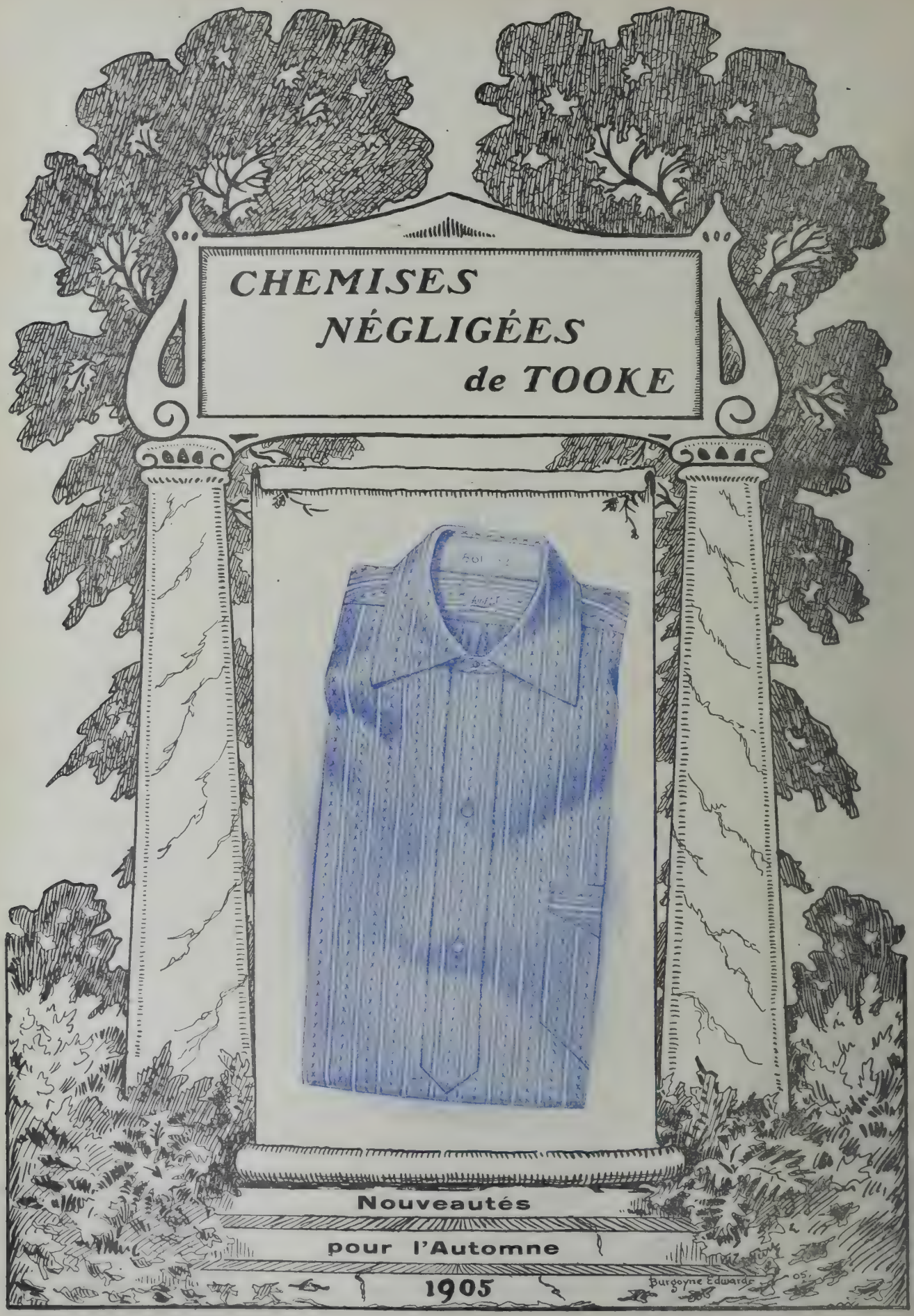




TOOKE BROS.

LIMITED

MONTREAL.


CHEMISES
NÉGLIGÉES
de TOOKE
Nouveautés
pour l'Automne
1905
Burgoyne Edwards 05.

tion spéciale, une certaine offre qui appelle une réponse immédiate, quelque détail excitant calculé dans le but de produire plus d'attraction pour un jour donné, que la publicité faite par votre concurrent."

Le commerçant ou le directeur de publicité qui, lisant une annonce avant qu'elle aille sous presse, ne peut pas en toute conscience se dire qu'elle remplit ces conditions, devrait ou refaire l'annonce, ou la détruire; car les journaux ne désirent pas prendre votre argent, si celui-ci ne doit pas vous rapporter des bénéfices. Il faut leur donner la chose convenable; autrement, non seulement vous ne rendez pas justice au journal, mais vous gaspillez votre argent.

Une seule objection

Une publicité embrassant tous les articles est bonne pour un grand magasin. Il n'y a qu'une objection: elle est trop dispendieuse.

Elle peut être comparée à une sonnerie de trompe. Généralement elle est employée en articles éditoriaux et a trait à la manière de faire du magasin. C'est un très bon système à employer en même temps qu'une publicité directe.

Une réclame de cette sorte est en général écrite sous forme de conversation, dont le sujet embrasse tout ce qui concerne le magasin, sans faire aucune allusion aux prix.

Cette forme de réclame n'est pas faite pour produire des résultats immédiats.

Pauvre procédé

La publicité directe est la meilleure pour le magasin de détail.

C'est un pauvre procédé que celui qui consiste à annoncer continuellement des marchandises régulières à des prix réguliers. Le public acheteur aujourd'hui ne se contente pas de lire les annonces dans les journaux; il étudie les avantages offerts par chaque marchand. Le public sait, sans qu'on le lui dise, qu'un magasin vend à $1.00 un tissu à robe de $1.00, à 25 cents des guingamps de 25 cents et à $15 des manteaux de $15. Ce que le public désire savoir, c'est où il peut acheter pour 85 cents un tissu de $1, ou bien où il peut faire ses achats avec le même avantage.

Ces avantages dépendent de l'habileté du marchand à manier son stock.

Si un magasin a quelque chose de nouveau, que n'a pas son concurrent, quelque chose qui est offert pour la première fois, alors il est préférable de l'annoncer par la publicité cumulative.

Importance des Spécialités

Les magasins qui font de la publicité directe devraient toujours essayer d'annoncer des spécialités. C'est un fait bien connu qu'une femme peut être amenée à faire trois milles pour obtenir à 15 cents un ruban de 25 cents, et, tandis qu'elle est dans le magasin, il est possible qu'elle achète des gants, des dentelles ou tout autre article qui lui passera par la tête.

Le premier but et le plus essentiel de la publicité moderne consiste à attirer le public au magasin, à lui donner l'habitude d'y venir, et de s'adresser à vous pour avoir un article à un prix un peu inférieur, ou un article un peu meilleur que chez votre concurrent.

Dans la publicité directe, il y a une autre forme de ré-

LA SEULE MAISON CANADIENNE-FRANÇAISE DANS LA DRAPERIE

ENCOURAGEZ-LA

L'UNION FAIT LA FORCE

AUTOMNE 1905

Une race doit être maitresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.
"LA SAUVEGARDE, Assurance, — Vie, Montréal."

Adressez-vous a notre Maison pour tous vos achats et vous aurez decouvert le chemin du Succes.

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."

PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produit canadiens"

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'Automne.

Draperies Anglaises et Ecossaises

Tissus à Pardessus unis et de fantaisie pour l'Automne

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la variété, de la qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

LAFONTAINE
"Affirmons nos droits."

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."

MERCIER
"Employons notre é n e à développer nos resso s."

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

clame, sans mention spéciale de prix, invitant le public à venir à votre magasin un certain jour, pour y faire ses achats. Cette sorte de réclame convient au magasin d'articles spéciaux faisant un grand commerce; mais ne vaut rien pour le marchand qui est près de ses pièces, et qui n'a pas les moyens de faire de grands étalages qui ne donnent pas de résultats appréciables.

Publicité sensationnelle

Il y a dans la publicité directe, une sorte de réclame que l'on peut qualifier de sensationnelle. Une telle publicité est bonne à laisser de côté. C'est comme la morphine: plus on en donne, plus il faut en donner.

Le marchand qui se livre à ce genre de réclame, marche à la ruine; non seulement à cause de l'usage qu'il fait de comparaisons de prix hors de toute proportion, mais surtout pour son emploi de superlatifs et de langage de parade de cirque.

Soyez francs

Pas de réclame à sensation; soyez sérieux et gardez votre dignité. Dans vos annonces, employez le style simple de la conversation. Soyez franc, et remplissez toutes vos promesses, quand même vous devriez par là perdre de l'argent. Ayez pour principe de diminuer les prix, plutôt que de les surcharger, car aujourd'hui la femme est une acheteuse instruite; les hommes aussi, pour la plupart, connaissent la marchandise. Vous ne pouvez pas les duper avec profit.

Publicité des grands magasins

Toute la matière, pour la publicité, est préparée dans le bureau de la publicité. Lorsqu'il a été décidé des départements qui seront compris dans la réclame à un jour donné, le gérant de chacun des départements reçoit une réquisition lui indiquant l'espace qui lui est réservé, le nombre et le genre d'articles désirés.

Le gérant du département écrit les noms d'articles en aussi peu de mots et aussi simplement que possible, et, d'après cela, les rédacteurs rédigent les annonces.

Dans les grands magasins, le directeur de la publicité travaille de concert avec le préposé aux marchandises, qui a sous son contrôle la fixation des prix et du stock; ces deux hommes savent donc ce qui convient le mieux à un département.

Les chefs de rayon achètent leurs marchandises, et, si médiocre que soit leur choix, ils semblent être en admiration devant elles; mais lorsque le choix ne convient pas, c'est alors que commence le travail de réclame.

La publicité directe se fait essentiellement par l'intermédiaire des journaux. Il y a, bien entendu, certains intermédiaires de publicité, tels que brochures, circulaires, etc., qui concourent à la publicité directe; mais ce ne sont que des auxiliaires aux annonces faites dans les journaux.

Les résultats de la publicité sont si compliqués, si difficiles à retrouver, que c'est souvent un grand problème de savoir exactement où placer une annonce pour qu'elle soit profitable.

Il est rare qu'on puisse se fier à la circulation d'un journal, pour y placer une annonce. Souvent des journaux d'une faible circulation sont meilleurs pour la publicité que des journaux à circulation deux fois plus forte. C'est pourquoi il est bon, lorsqu'un solliciteur d'annonces se présente, de lui demander qu'il vous montre des résultats obtenus, sans vous inquiéter de la circulation de son journal.

Certains journaux sont bons pour le mobilier, d'autres pour les vêtements confectionnés, d'autres pour les fournitures d'hommes. C'est au marchand à le découvrir par des essais.

Résultats réels et secondaires

Aucun magasin ne peut évaluer exactement le résultat donné par une annonce pour un certain jour.

Une annonce un jour peut n'avoir aucun effet, ou bien elle peut dépasser les résultats qu'on en attendait; cependant on ne peut rien en inférer. Il faut attendre un regain, et celui-ci dépend grandement de la manière dont le marchand a satisfait ceux qui ont répondu à son annonce.

Les résultats positifs de la publicité ne peuvent être évalués que semi-annuellement et annuellement. En tout cas les dépenses totales pour la publicité ne devraient jamais s'élever à plus de 5 pour cent du chiffre des affaires. D'un autre côté ce taux est un taux raisonnable que les marchands ne devraient pas hésiter à dépenser.

Faites autant que vous pourrez de dépenses de publicité, mais faites-les judicieusement. Si une annonce ne vous paie pas, souvenez-vous que la faute n'en est pas forcément aux journaux. Votre méthode d'annoncer peut être défectueuse. Le fait qu'un journal quelconque paie pour l'annonce qu'y a faite votre concurrent, montre à l'évidence qu'il pourrait vous être aussi profitable.

Pour que la publicité rapporte, il faut que vous soyez franc envers vous-même et envers le public.

Le marchand ne peut pas voir à tout par lui-même; il doit avoir un personnel qui l'aide dans sa tâche. Tous les grands magasins ont un homme chargé de contrôler tous les articles annoncés et de voir à ce qu'ils répondent bien à ce qui est dit à leur sujet dans l'annonce. Quand il s'aperçoit que l'annonce n'est pas exacte, il fait un rapport qu'il dépose sur le bureau du gérant général. Si celui-ci a les qualités d'un bon gérant, malheur à l'acheteur qui ne s'est pas conformé à son annonce pour les marchandises achetées.

Les voyageurs de la maison Tooke, Bros., Limited, sont maintenant en route, avec des assortiments complets d'articles d'hommes pour le commerce de l'automne et de l'hiver; ces échantillons surpassent en nombre et en variété, toutes les exhibitions des saisons précédentes. Comme la maison Tooke Bros. est reconnue la plus grande maison manufacturière au Canada d'articles pour hommes, une telle assertion indique que les affaires de cette firme augmentent rapidement.

Parmi les qualités d'automne, il y a quelques valeurs particulièrement attrayantes en sous-vêtements, comprenant la célèbre marque Wolsey et d'autres tissus irrétrécissables; de splendides lignes de chaussettes unies et de fantaisie en cachemire, laine worsted et laine pure; un stock énorme de sweaters, de fabrications domestique et étrangère, grandeurs pour hommes et enfants, et de mufflers dont les prix varient de $4.50 à $15.00 la douzaine. Le commerce remarquera que les jaquettes cardigan sont marquées au même prix que l'année dernière, bien que la qualité du filet de laine employée dans leur fabrication ait subi une augmentation de prix de 25 pour cent.

Tooke Bros. vendent de grandes quantités de sous-vêtements en pure toile de Kneipp, pour lesquels ils sont les seuls agents au Canada. Ces sous-vêtements, à l'encontre de ceux de plusieurs autres marques sur le marché, sont entièrement et uniquement en toile. Ils sont confortables et hygiéniques, et gagnent rapidement la faveur. Ils se détaillent à $5.00 et $6.00 le set.

Dans le département des cravates, la maison Tooke Bros. est toujours forte, et ce printemps, elle est plus forte que jamais. Un coup d'oeil jeté sur quelques-unes des nouvelles soieries représentées par des gravures dans une autre page donnera une légère idée, mais uniquement une légère idée des beaux tissus qui forment son grand assortiment. Les deux principales nuances, en même temps que les plus nouvelles, sont le Morocco et l'Alligator. Ce sont des imitations très-approchées des cuirs portant ces noms, et la maison Tooke Bros. en a le contrôle pour le Canada.

Les couleurs unies pour cravates sont populaires dans les nuances: cardinal, vin, vert, brun et gris.

L'exhibition de Tooke est complète dans toutes ces couleurs, dans les tissus tels que Crêpe de Chine, Popeline Irlandaise, Cachemire, Peau de soie et Reps. La maison offre un certain nombre de nouvelles formes en noeuds, graduates, Bows et Derbys; dans cette dernière forme les largeurs de 1 3-4 pouce à 2 1-4 pouces seront les largeurs populaires.

En conclusion, on peut dire que les chemises, faux-cols et manchettes fabriqués par Tooke Bros. Ltd., jouissent d'une réputation enviable d'un bout à l'autre du Dominion. Les échantillons maintenant en montre dans ces lignes sont complets sous tous les rapports et ne peuvent manquer de satisfaire les exigences des personnes les plus difficiles.

NOUVEAUX GENRES DE MANTEAUX DE FOURRURE

Nous sommes venus des Etats-Unis au Canada et avons établi une manufacture pour la confection des manteaux et robes de fourrure. Nous faisons des effets de bon service, d'un long usage, à des prix excessivement bas.

REMARQUEZ NOTRE GARANTIE.
(Traduction.)

GARANTIE

Les peaux dont ce manteau est fait sont absolument les meilleures que l'on puisse se procurer, et ne sont pas endommagees par la teinture. Nous garantissons que ce Vêtement de Fourrure fera un meilleur service et durera plus longtemps que tout autre Manteau de Fourrure sur le marché.

LEAK FUR MFG CO. OF CANADA
LIMITED.

Il y a quantité de traits caractéristiques ingénieux à remarquer dans nos vêtements : ne faire qu'en parler ne peut leur rendre une justice complète.

Bientôt un de nos voyageurs se rendra chez vous, et vous apportera notre ligne pour qu'elle plaide elle-même en faveur de ses excellentes qualités. Demandez-nous notre circulaire, et remarquez notre étiquette de garantie, qui se trouve sur chaque vêtement.

Le ou vers le 1er Avril nous déménagerons aux

Nos 5 et 7 RUE DES RECOLLETS

LEAK FUR MFG. CO. of CANADA
LIMITED
Manufacturiers de Manteaux de Fourrure pour hommes et femmes, et de Robes de Fourru e.
Tannerie et manufacture américaines, à
GLOVERSVILLE, N. Y.

NOS voyageurs offrent maintenant notre fameuse ..... **"MARQUE MAPLE LEAF"**

Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de detail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner votre ordre** pour l'Automne 1905. Prompte expédition. Satisfaction assuree. Chaque paire garantie.

The Goderich Knitting Co., Limited, Goderich, Ont.,
ETABLIE EN 1895.
J. E. LEWITT, - - - - - - Gérant,
A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec,
22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

Printemps 1905

COLLERETTES en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$3.25** à **$18.00**.

MANTEAUX en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$5.25** à **$20.00**.

JUPES en VOILE, CANVAS, SOIE et TWEED, à partir de **$1.00** à **$18.00**.

MANTEAUX d'ENFANTS pour l'hiver prochain à partir de **$1.75**.

JOS. LAMOUREUX

178 Rue Montcalm.

LES COMPAGNIES DE TIMBRES A L'OEUVRE

Les distributeurs de Timbres de Commerce ont, paraît-il, l'intention d'organiser une excursion ou un voyage de plaisir à Ottawa afin de contrebalancer l'effet de la délégation qui vient de s'y rendre pour demander l'abolition des dits Timbres.

Il est indubitable qu'avec les moyens financiers dont elles disposent et avec les avantages que, sans doute, elles se préparent à offrir aux excursionnistes, ces compagnies pourront réunir un monde considérable d'excursionnistes; mais nous doutons fort, à moins que les Compagnies de Chemins de fer n'acceptent des Reçus au Comptant en paiement du prix du passage, que les personnes qui prendront part à ce voyage, se rendent à Ottawa à leurs propres frais.

Or, nous ne voyons pas trop quelle influence réelle une délégation payée pourrait avoir auprès des membres du Gouvernement.

Il est également question d'une pétition monstre à envoyer au gouvernement, pétition dont les signatures seront probablement obtenues par les mêmes moyens persuasifs. Relativement aux pétitions, on nous en mentionne une couverte de milliers de signatures qui aurait déjà servi en maintes occasions et qui pourrait bien être ressuscitée de nouveau.

× × ×

Les Timbres de Commerce d'une certaine couleur sont remboursables en marchandises chez les promoteurs d'une compagnie de timbres qui, en même temps, font, comme on le sait, un important commerce de meubles, de tapis, de prélarts, et objets mobiliers de toute sorte. Une grande partie des marchands qui distribuent ces timbres tiennent eux aussi des tapis et prélarts, beaucoup d'autres vendent, en outre, des lampes et autres petits objets d'ameublement.

Lorsqu'un collectionneur de Reçus au Comptant se présente chez les dits promoteurs, on lui offre soit la prime à laquelle lui donne droit son cahier de timbres, soit une remise de $5.00 sur tout autre objet existant dans le magasin. Or, comme les prix ne sont pas marqués sur les objets, il n'est pas bien sûr que le porteur du cahier de timbres bénéficie d'une remise réelle. On nous dit encore que les collectionneurs désireux de remplir leurs livres de timbres n'ont qu'à aller chez les promoteurs ci-dessus, qui leur vendront des tickets pour du pain, du lait, etc., etc.

En un mot, les compagnies de timbres sucent la moëlle et le sang des commerçants en leur vendant des timbres, d'une part et en leur faisant concurrence dans leur commerce, d'autre part.

DE LA CO-ASSURANCE

A une question posée au "Dry Goods Economist" au sujet de la manière dont un marchand doit assurer son stock, (assurance sur le plan de 80 pour cent, ou assurance pleine), notre confrère répond de la manière suivante:

Il n'y a qu'une seule espèce d'assurance digne de ce nom: c'est l'assurance prise dans des compagnies de premier ordre, qui paieront à coup sûr, à leur échéance, toutes les réclamations justes qui leur sont faites. Par conséquent, pour déterminer ce qui est préférable, d'une co-assurance sur le plan de 80 pour cent, ou d'une assurance sur le plan de 100 pour cent (co-assurance pleine), les questions de première importance que doit se poser un commerçant sont les suivantes: Pourrai-je toujours retirer de compagnies de premier ordre 100 pour cent (assurance pleine) sur mon stock?

Ne pourrais-je pas, en vue de maintenir une assurance pleine, être obligé parfois de m'adresser à des compagnies rapaces; en d'autres termes, être forcé d'acheter et de payer quelque chose qui peut n'avoir pas de valeur réelle?

Il est certain que le meilleur plan consiste à avoir en tout temps une assurance pleine.

Un incendie toujours à craindre

Il fut un temps où les commerçants considéraient un incendie comme une possibilité éloignée, et, pour cette raison, quelques-uns n'avaient aucune assurance, d'autres assuraient 20 pour cent de leur stock, et d'autres encore moins. Mais aujourd'hui que les incendies sont si fréquents, que beaucoup de villes ont un matériel pour combattre les incendies insuffisant ou usé, les risques d'incendie sont si grands, qu'il n'y a pas un seul commerçant qui ne désire se protéger, et ses créanciers ne sont satisfaits que lorsqu'il est pleinement assuré.

Dans les conditions actuelles, où les probabilités de sauvetage sont si faibles, nous ne pouvons en toute conscience conseiller à un marchand de nouveautés autre chose qu'une assurance pleine de tout son stock.

La question paraît être tout autre, si le stock était d'une nature telle que, en cas de destruction complète du bâtiment, la quantité de stock sauvée serait suffisante pour que la perte causée par le feu ne constituât qu'une faible fraction de la valeur originale des marchandises.

Prenez une assurance pleine

Considérant la grandeur des risques et la somme comparativement faible qu'il vous en coûte pour vous protéger pleinement, il vaut beaucoup mieux avoir une assurance pleine, si vous pouvez l'obtenir, que de courir un risque quelconque.

Ayant, nous le croyons, clairement fait comprendre notre conseil à tout marchand de nouveautés d'avoir en tout temps une assurance pleine, nous allons nous efforcer maintenant (a) d'expliquer ce que l'on entend par co-assurance, (b) de montrer la différence entre la co-assurance sur le plan de 80 pour cent (ou 90 pour cent) et celle sur le plan de 100 pour cent, et (c) d'indiquer le plan que nous préférons, et pourquoi.

Pour différentes raisons (peut-être que dans certains cas le terme co-assurance n'a pas rencontré de popularité), les compagnies donnent maintenant à ce plan différents noms. Par exemple, dans l'état de New-York, on le nomme "average." Dans d'autres états, on le nomme simplement "percentage." Dans quelques autres états, ce système d'assurance n'est pas du tout usité.

Les clauses de la co-assurance ne sont pas comprises. Sans aucun doute, une partie de cette impopularité est due au fait que quelques commerçants ne comprennent pas la manière dont ce plan est mis en opération, jusqu'à ce qu'ils l'aient appris à leurs dépens. Nous sommes heureux de renseigner nos lecteurs à ce sujet, car ils pourront en tirer de grands avantages.

Que signifie donc le mot co-assurance, et pourquoi les compagnies la demandent elles comme partie de leur contrat d'assurance?

Pour engager les commerçants à s'assurer pour autant qu'il leur est nécessaire, les compagnies d'assurances offrent un taux réduit, ou un escompte à tout commerçant qui consent à avoir toujours son stock assuré pour au moins, disons 80 pour cent de sa valeur. Elles offrent un escompte encore meilleur à ceux qui consentent à avoir leur stock constamment assuré pour 90 pour cent de sa valeur, et l'escompte offert est encore plus considérable, si le marchand veut une assurance à 100 pour cent, c'est-à-dire une assurance pleine.

Ce que cela signifie en réalité

Se rendant compte qu'un marchand peut obtenir un escompte et cependant ne pas remplir la partie de la convention qui le concerne, les compagnies d'assurance font de cet arrangement une partie du contrat. Par conséquent, quand un homme obtient un escompte (ou taux réduit), la compagnie d'assurance ajoute une clause à sa police. Cette clause, connue sous le nom de clause de co-assurance, oblige l'assuré à remplir ses engagements et fixe une pénalité qui lui sera imposée, si

MODES EN GROS

DE NOUVEAU AVEC DE NOUVELLES MARCHANDISES

Chaque département dans toutes les parties de la Maison a été complètement réapprovisionné, depuis l'époque de l'ouverture.

Nous sommes en mesure de répondre à toutes les demandes dans toutes les lignes qui ont la FAVEUR POPULAIRE.

ARRIVAGES DE NOUVEAUTES JOURNELLEMENT

THE D. McCALL COMPANY, LIMITED

TORONTO

QUEBEC OTTAWA WINNIPEG

The North Western Fur M'f'g. Co.

Désire annoncer à ses clients, et aux marchands en général, q e M. NAP. MINGUY voyagera dans tout le Nord-Ouest et les Territoires, avec un a sortiment complet de fourrures confectionnées de toutes descriptions ; et prie ses clients de réserver leurs commandes jusqu'à ce que M. Minguy leur rendre visite dans le courant du mois de Mars. Nous sommes sûrs que les marchandises et les prix sont corrects. Nous désirons annoncer aussi que M. PANTALÉON JOBIN, le voyageur en fourrures bien connu dans la province de Québec depuis 24 ans, est attaché à notre établissement et qu'il visitera nos clients et les marchands en général, durant le mois de Mars. Tous les marchands trouveront de leur intérêt d'attendre, et de ne pas donner leurs commandes ailleurs, avant d'avoir vu nos échantillons ; les deux Messieurs sus-mentionnés, M. Nap. Minguy et M. Pantaléon Jobin étant nos co-associés, les marchands peuvent compter qu'ils s ront bien traités. Notre voyageur, M. J. M. GAUTHIER, parcourra le territoire du Saguenay, du Lac St-Jean et du Nord de Montréal, avec un assortiment complet d'échantillons. Nous sommes prêts à faire de notre mieux pour nos clients, et nous espérons que ceux-ci nous garderont leurs commandes, ce qui, nous en sommes sûrs, sera à leur avantage. Comptant, Messieurs, sur votre patronage et vous remerciant tous de vo faveurs passées, nous demeurons vos dévoués,

THE NORTH WESTERN FUR M'F'. CO.

(dans le cas de perte du fait d'un incendie) il est découvert que l'assuré ne s'est pas conformé aux stipulations de son contrat.

Clause de co-assurance

La clause de co-assurance à 80 pour cent, standard de New-York, sauf certains cas d'inventaire ou d'évaluation spéciale, est formulée de la manière suivante:

"Considérant la prime pour laquelle cette police a été émise, il est expressément stipulé qu'en cas de perte, cette compagnie ne sera pas responsable pour une proportion de toute perte ou de tout dommage causé à la propriété ici décrite, plus grande que ne comporte la somme assurée par la présente police, c'est-à-dire 80 pour cent de la valeur actuelle en espèces de la dite propriété, au moment où la perte se produit.

"En cas de réclamation pour perte sur la propriété ici décrite, n'excédant pas 5 pour cent du montant maximum nommé dans les polices à cet effet, et en vigueur au moment de la perte, aucun inventaire spécial, ni évaluation de la propriété non endommagée, ne sera exigé, etc., etc.

Il n'y a évidemment pas de changement à faire dans la clause, qu'on y emploie les termes de 80 pour cent, 90 pour cent, ou 100 pour cent. La clause s'applique à tous les cas indifféremment.

Le commerçant doit connaître la valeur de son stock

Maintenant, que signifie la clause ci-dessus? Elle signifie que l'assuré est obligé de connaître en tout temps la valeur du stock qu'il a en mains, et de l'assurer pour le montant auquel il s'est engagé dans sa police, à savoir 80 pour cent de sa valeur. S'il n'a jamais à subir de perte pour cause d'incendie, il se peut qu'il n'ait jamais à s'inquiéter du montant pour lequel il s'est assuré. Mais s'il a à subir une perte de plus de 5 pour cent du montant de son assurance, les compagnies examineront ses livres.

Avant de faire droit à sa réclamation, elles calculeront la valeur du stock que le commerçant avait en mains au moment de l'incendie, afin de savoir si celui-ci a rempli pleinement ses engagements.

S'il apparaît que le montant pour lequel le marchand s'est assuré est moindre qu'il devait être, les compagnies réduiront en proportion le montant de la réclamation.

Voyons d'abord ce qui se passerait si la perte d'un marchand était totale et ce qui arriverait en cas de perte partielle.

Dans le premier cas, le stock étant totalement détruit, les compagnies examinent les livres et évaluent la perte à $100,000, par exemple.

Comme les polices contiennent toutes une clause de co-assurance sur la base de 80 pour cent, le montant de l'assurance devrait être de $80,000. Mais il se trouve qu'au moment de l'incendie, l'assurance n'était que de $70,000.

Les compagnies disent alors au marchand: "$70,000 sont les sept-huitièmes de $80,000. Vous n'avez rempli que les sept-huitièmes de vos engagements; mais nous allons remplir les nôtres à la lettre. Nous vous paierons les sept-huitièmes du montant de votre assurance."

Les compagnies donnent au marchand les sept-huitièmes de $70,000, c'est-à-dire $61,250. Celui-ci proteste, disant: "Vous admettez que ma perte se monte à $100,000 que j'avais une assurance de $70,000; pourquoi retranchez-vous $8,750 du montant de ma réclamation?" "Lisez vos polices," répondent les compagnies.

Les erreurs peuvent être coûteuses

Ainsi cette erreur a coûté $8,750 au marchand. Dans le second cas, les choses se passent exactement comme dans le premier, avec cette différence que la perte n'est que partielle, disons $8,000.

Puisque, ainsi que nous l'avons vu, l'assurance totale du marchand n'était que de 70 pour cent, au lieu de 80 pour cent, de la valeur du stock, les compagnies paient $7,000 au lieu de $8,000. Dans ce cas l'erreur du marchand ne lui coûte que $1,000.

En un mot, la compagnie d'assurance, exécute à la lettre les clauses de son contrat vis-à-vis du marchand, et lui paie un percentage de sa perte, en cas de perte partielle, ou un percentage de son assurance, en cas de perte totale, calculé sur le montant actuel de son assurance proportionnellement à ce que ce montant aurait dû être.

Plan de 80 pour cent préféré

Voyant combien il est difficile de savoir en topt temps, à un dollar près, la valeur d'un stock, beaucoup de marchands ne jugent pas à propos de se lier trop étroitement. En général, un marchand peut être assez au courant de son stock pour prendre une assurance, dont le montant (s'il veut une assurance pleine) ne sera pas loin de 80 ou 90 pour cent de la valeur du stock; mais cela ne veut pas dire que la connaissance de son stock soit exacte, qu'il pourra s'engager à avoir continuellement une assurance pour la pleine valeur de ce stock. S'il consent à s'assurer sur la base de 100 pour cent, en cas de perte (dépassant 5 pour cent de la valeur assurée) les compagnies éplucheront ses livres et pièces justificatives avec un soin extraordinaire, pour tâcher d'y découvrir un défaut.

Tout percentage d'assurance trouvé au-dessous du montant pour lequel les polices auraient dû être faites, signifie un gain pour les compagnies et une perte correspondante pour l'assuré.

Nous dirons donc, en résumé: Nous croyons que le devoir du marchand est de chercher à avoir en tout temps une assurance pleine; mais nous convenons, avec ceux qui réfléchissent, qu'il peut être plus avantageux de renoncer à l'escompte (10 pour cent) que l'on pourrait gagner en se liant à cet effet.

Etat détaillé de la propriété

Ayez soin de tenir un état détaillé et permanent de vos marchandises et de l'outillage de votre magasin et de vos bureaux; gardez continuellement le dit registre, ainsi que votre dernier inventaire et vos polices d'assurance dans un endroit sûr, en dehors du magasin, lorsque vous ne vous en servez pas. Parfois les marchands ne prennent pas soin de tenir un inventaire à jour de leur matériel. En cas de perte à la suite d'un incendie, ce matériel forme une partie de la réclamation, sur laquelle les comptables employés par les compagnies d'assurance dirigent leurs attaques les plus fortes. Souvent ils réussissent à amener le marchand à "quia" et le forcent à réduire considérablement le montant de sa réclamation. Mais si celui-ci peut montrer un état à jour de tout son matériel, avec son coût exact année par année, et prouver qu'il a alloué une somme raisonnable pour la dépréciation de ce matériel, il peut être ferme dans sa réclamation et forcer les compagnies à lui payer le plein montant demandé.

Demandez cette gravure instructive

MM. Chaleyer & Orkin ont déjà commencé à distribuer à leurs clients une magnifique gravure en couleur contenant les derniers modèles de chapeaux pour la saison du printemps et d'été 1905. Avec cette gravure il est facile de se rendre compte des dernières tendances de la mode actuelle et de savoir quelles sont les garnitures correctes.

MM. Chaleyer & Orkin se feront un plaisir d'adresser gratuitement cette gravure à toutes les modistes et aux marchands qui en feront la demande.

"LA MAISON WALDRON DROUIN, 138 RUE McGILL, MONTREAL, A TOUJOURS EN MAGASIN L'ASSORTIMENT DE CHAPEAUX, ETC., LE MIEUX AGENCE AU CANADA."

CORRESPONDANCE SOLLICITEE, REPONSE PROMPTE.

The Moore Carpet Co.

LIMITED,

SHERBROOKE, P. Q.

Manufacturiers de Tapis de Bruxelles et Wilton et de Rugs de haute qualité.

Nous désirons attirer particulièrement l'attention du commerce canadien en tapis sur nos Bruxelles **"Windsor."** Nous garantissons que nos Bruxelles Windsor sont absolument du cadre 5, "*full pitch*," et qu'on n'emploie dans leur fabrication, que des fils de laine peignée de la meilleure qualité.

Notre Bruxelles **"Balmoral"** est le meilleur Bruxelles de qualité moyenne sur le marché, à un prix populaire, et il est prouvé qu'il se vend rapidement.

Nos Tapis et Rugs Wilton **"Kashmir"** sont le résultat d'années d'expérience en manufacture, et l'apparence de fini riche des tapis de cette qualité, les rend excessivement populaires dans le commerce.

Patrons exclusifs et personnels à nos clients sont une de nos spécialités.

Ordres spéciaux exécutés à bref délai.

Bas prix, haute qualité: telle est notre devise.

Ligne de modèles pour le printemps maintenant en montre.

Attendez que vous les ayez vus et que vous sachiez nos prix, avant de placer vos ordres du Printemps.

NOUVEAU PROCEDE POUR DEGRAISSER LA LAINE

D'après un journal technique allemand, une compagnie allemande vient d'obtenir un brevet d'invention pour un nouveau procédé de dégraissage de la laine à sec.

La terre à infusoires, comme matière absorbante, est la base de ce procédé. La terre est appliquée à la laine avec une grande force, au moyen d'un courant d'air engendré par une machine d'une construction spéciale, mais peu dispendieuse. Le nettoyage et le dégraissage de la laine se font partout d'une manière égale. La nouvelle méthode, dit-on, réussit à vaincre les désavantages actuels qui résultent de l'emploi des alcalis et d'autres matières dissolvantes. Les fibres de la laine, nettoyée par ce procédé, conservent leurs qualités naturelles de force, d'élasticité et restent ondoyantes; de plus, le coût du nettoyage est bien diminué. La terre absorbante s'appliquant parfaitement à toutes les parties de la laine, le dégraissage s'opère avec une grande régularité. En raison de la force du courant d'air auquel la laine est soumise, il semblerait que ce procédé n'ait pas autant d'avantages pour le nettoyage de la laine qui doit être peignée que pour celui de la laine qui doit être cardée. Mais il a de nombreux avantages dans le traitement des laines accompagnées de leur peau — dont le nettoyage se fait maintenant au moyen de forts alcalis — car la teinture prend mieux: c'est un point important dans la manufacture de draps militaires fins et d'autres draps fins de couleurs délicates. Ce procédé prend une importance spéciale dans le traitement des laines de déchet, où les huiles minérales s'enlèvent difficilement, à moins que l'on emploie dans ce but des alcalis forts, qui détruisent en partie les qualités naturelles des fibres. La laine, en entrant dans la machine, est aussi graisseuse que des détritus couverts d'huile, et, quand elle en sort, elle est propre, blanche et exempte de graisse.

La terre à infusoires est placée dans un alimentateur en forme d'entonnoir, et la quantité de terre nécessaire, qui dépend de l'état dans lequel se trouve la laine, peut être régularisée au moyen d'un appareil mobile. La machine est alimentée de laine par une courroie sans fin. Une roue répand de la terre à infusoires sur la laine quand celle-ci pénètre entre les cylindres d'alimentation; celle-ci est alors saisie par des bras à révolution rapide, arrangés de manière à former une spirale, et emportée jusqu'à la sortie de la machine.

Pendant cette opération l'action combinée de la terre à infusoires et du courant d'air de l'aspirateur produit un effet tel que la laine est dégraissée parfaitement et uniformément. Comme les cylindres ne laissent passer entre eux qu'une certaine quantité de laine, la quantité de terre à employer est entièrement régularisée par l'état de cette laine. Pour garantir l'ouvrier contre une atmosphère saturée de poussière, un couvercle est fixé sur la partie antérieure de la machine.

Lorsque la terre est saturée d'huile, elle tombe à travers un tamis et est emportée au moyen d'un mécanisme en forme de spirale, jusqu'à un coffre de construction ordinaire. Le tamis, situé à l'orifice de l'aspirateur est tenu en état de propreté par une brosse à révolution. La terre à infusoires peut servir trois ou quatre fois, après quoi on peut l'utiliser dans la fabrication de matériel pour couvertures étanches. La machine n'est pas d'un prix élevé. Elle ne demande que peu d'espace et est d'une construction si simple, qu'une personne quelconque peut s'en servir. Il semble, d'après tout ce qui vient d'être dit, que cette invention soit appelée à prendre une grande importance. (The Canadian Shoe and Leather Journal).

"LA MAISON WALDRON DROUIN OFFRE GRATIS AU COMMERCE DES VIGNETTES DE CHAPEAUX POUR ANNONCES DANS LES JOURNAUX."
"SI INTERESSE, VEUILLEZ LEUR ECRIRE."

COSTUMES DE DEMI-SAISON

Le costume de demi-saison à New-York et à Paris est le costume tailleur en broadcloth léger, complété par une redingote dernier modèle. Cette redingote a en général une longueur de 45 pouces.

Il s'est élevé une discussion au sujet de la longueur de la jupe qui doit être portée avec cette redingote: la jupe doit-elle être une jupe toute ronde, ou doit-elle descendre au cou-de-pied? Les élégantes de New-York sont toujours en faveur de la jupe descendant au cou-de-pied, pour toutes les sorties, quelle que soit l'heure de la journée. Le long règne de cette jupe prouve la popularité qu'acquiert auprès de la femme Américaine, un style populaire et raisonnable.

Les femmes de New-York portent très-peu de costumes en broadcloth noir; en ce moment, elles montrent une grande faveur pour le vert prune, le vert myrte et le brun. A l'heure des visites dans les districts aux résidences fashionables, on peut voir aussi les nuances moyennes du rouge, et les gris et champagnes pâles.

Les nouvelles nuances douces du rouge framboise sont de plus en plus en vogue, et sont portées par les femmes de tout âge. Le gris pâle, qui n'attire pas l'attention sur la toilette, comme il arrive avec le rouge, est une couleur très en faveur auprès de la femme bien mise, dont les moyens sont modérés.

COSTUMES DE TOILE EN TROIS MORCEAUX

Une forte tendance se manifeste dans la propagation du costume de toile, formé de trois pièces. Ce costume comprend une jupe, un corsage et un pardessus de sortie. On cherche généralement à produire un contraste dans le matériel et à harmoniser les couleurs dans ce genre de costume; mais il y a des exceptions à cette règle.

Il y a bien des probabilités pour que le blanc et l'écru soient les couleurs qui prévaudront, à moins que le détailleur ne prenne des mesures pour faire teindre les lourdes dentelles et les broderies d'une couleur assortie à celle de la toile. Les nouveaux motifs séparables en broderie blanche sur toile, dessinés en festons et en fleurs, seront employés comme garnitures des costumes en toile blanche et de couleur.

La jupe et le pardessus de ces costumes de toile en trois morceaux, sont généralement du même matériel, tandis que le corsage, d'un tissu léger, est blanc ou de la même couleur que le reste du vêtement. Lorsque le costume comporte un corsage blanc, on lui adjoint une ceinture faite de la même toile et à ample ajustage, ou alors la coupe de la jupe est celle connue sous le nom de coupe princesse — c'est-à-dire, qu'elle forme une sorte de corselet montant presque jusqu'au buste.

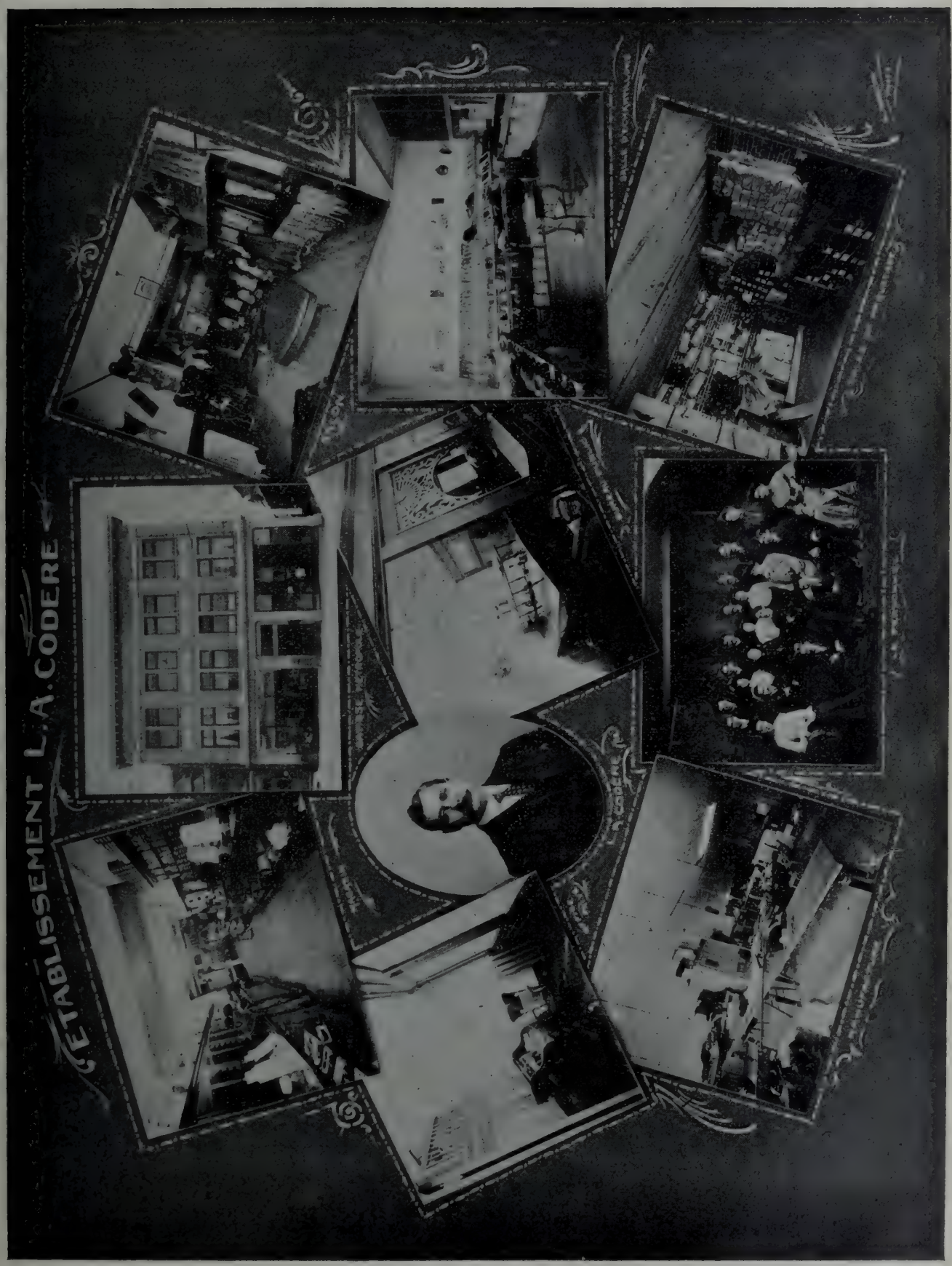
Le pardesus de toile assorti à la jupe retombe sur ce corselet, ou cette ceinture large, de manière à cacher à la vue, sauf en avant, l'effet de contraste form par le corsage blanc.

"Dry Goods Economist".

OUVERTURES DES MODES D'ETE

La plupart des maisons de gros dans le commerce de la mode à Montréal feront leur ouverture des modes d'été dans les premiers jours de la semaine commençant le 10 avril.

D'après les préparatifs déjà en voie d'exécution, ces ouver-


ÉTABLISSEMENT L.A. CODERE

tures promettent d'être fort belles et il sera de l'intérêt des modistes d'y assister.

Le tulle et la mousseline de soie sont de plus en plus à la mode à Paris pour la garniture des chapeaux.

* * * *

On nous dit qu'en ce moment les petites toques forme Polo sont la grande mode du jour à Paris.

* * * *

Les draps "Covert" pour la confection des manteaux courts pour dames sont très en vogue. La longueur la plus en faveur semble être pour les manteaux de 26 à 27 pouces.

* * * *

La demande pour les dentelles de Valenciennes est plus forte qu'elle ne l'a jamais été; les dentelles en point d'Irlande se vendent aussi très bien.

* * * *

La demande pour les voilettes a été très forte et tout permet de croire qu'elle ne fera que s'accentuer au fur et à mesure que la saison s'avancera.

* * * *

M. E. Jobin nous dit que le résultat des ouvertures de modes du printemps a été satisfaisant, mais qu'après les affaires ont été tranquilles par suite de la température froide.

Il y a eu une bonne demande pour les bandeaux, les plumes ospreys et les fleurs principalement les roses.

A remarquer également de fortes commandes dans les chiffons de 23 pouces de large pour la confection des voilettes.

* * * *

M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co., Montréal, constate que les affaires ont été plutôt tranquilles après les ouvertures du printemps. Les apparences sont néanmoins bonnes et il ne faudrait que l'arrivée d'une température plus chaude et plus agréable pour que les affaires repartent avec activité.

La demande pendant les journées d'ouverture à porté sur les chapeaux "Ready to Wear" et surtout sur ceux de bonne qualité; il s'est également vendu de fortes quantités de rubans nuancés, de tulles, de malines et de fleurs dans les nuances pastel foncées.

* * * *

M. Mishkin, chef de la maison T. Mishkin & Co., a visité les centres étrangers de la mode, le mois dernier, à la recherche de nouveautés en corsages pour Pâques. Comme résultat, cette maison offre au commerce une nouvelle création, qui renferme en elle les idées les plus récentes que l'on voit dans les divers genres de corsages.

En règle générale, l'effet surplis ne se voit que dans les costumes à chemisette. Dans les corsages séparés, les effets genre tailleur dominent toujours.

* * * *

La vente des rubans n'a fait qu'augmenter depuis l'époque des ouvertures des modes du printemps. On recherche principalement les rubans souples et soyeux dans les qualités mousselines et taffetas dans les nuances ombrées et changeantes.

* * * *

D'après M. Wm. Alexander, gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, les ouvertures de Modes du printemps ont été des plus réussies; il s'y est vendu de grandes quantités de chapeaux Ready to Wear, de fleurs, de rubans, de chiffons et de mousselines.

Il est à remarquer que, dans toutes les lignes, la demande a été pour les articles de bonne qualité.

Après les ouvertures, les affaires ont été calmes pendant quelques semaines, mais l'on s'attend à une forte reprise, dès que le temps se sera mis au beau.

* * * *

M. Wilmot Kissock, de MM. Caverhill & Kissock, constate que les dernières ouvertures de modes ont donné des résultats satisfaisants.

Les ventes ont principalement porté sur les chapeaux Ready to Wear, les rubans, les Braids de paille, les tulles, les chiffons et les dentelles pour la garniture des chapeaux. Les chapeaux "Ready to Wear" ont donné des résultats particulièrement satisfaisants, la demande s'étant surtout portée sur l'article dispendieux dans les prix variant de $1.95 à $3.00 pièce.

Les nuances les plus en faveur sont les bruns, les bleus marins, les gris, le maïs, ainsi que la nuance champagne qui est toujours de grande mode.

* * * *

MM. Chaleyer & Orkin sont d'opinion comme leurs confrères que seul le temps froid que nous avons eu dernièrement a retardé la marche en avant des affaires et que tout semble indiquer que nous aurons une bonne et profitable saison d'été dans le commerce des modes.

Les ouvertures de modes du printemps n'ont pas été mauvaises, surtout si l'on tient compte du fait qu'un grand nombre de personnes n'ont pu se rendre à Montréal par suite des mauvaises communications par chemin de fer. Il n'est néanmoins vendu à cette occasion une immense quantité de fleurs, notamment de roses dans les dimensions moyennes et petites de couleurs pastels, des braids en mohair et des rubans de tous genres; la vente des chapeaux "Ready to Wear" a également été très forte.

En fait de nuances, celles qui sont le plus en faveur maintenant sont celles se rapprochant du cuir, ainsi que les bronzes, les mauves, les verts réséda et le pourpre.

MM. Caverhill & Kissock nous informent qu'ils tiendront leur ouverture des modes d'été le mardi, 11 avril et les jours suivants.

A cette ouverture, les derniers modèles de chapeaux d'été sortant des premières maisons de Paris et de New-York seront exposés.

Nous attirons l'attention des modistes sur la collection vraiment remarquable de chapeaux "Ready to Wear" exposée dans les magasins de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal. On y trouve les tout derniers modèles des premières manufactures de New-York.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, disposent d'une variété considérable de braids de paille de fantaisie, comprenant les dernières nuances et les genres les plus attrayants.

MM. Caverhill & Kissock ont reçu ces jours derniers une expédition importante de rubans français, de fleurs et de garnitures diverses pour chapeaux d'été.

Complétez votre assortiment de vêtements confectionnés pour le printemps avec les dernières créations.

Les collerettes et manteaux en soie, les jupes en voile, canevas, soie et tweed et les manteaux d'enfants de la maison Jos. Lamoureux, 178, rue Montcalm, Montréal, sont à la dernière mode et se recommandent aux acheteurs par leur élégance, leur fini et les prix.

La maison Debenham, Caldecott & Co. vient de recevoir une consignation importante de fleurs françaises comprenant les variétés les plus à la mode; telles que les jacinthes, les Muguets, les Roses de juin et les Violettes en soie.

Toutes ces fleurs sont dans les nuances assorties.

MM. A. O. Morin & Cie, disposent d'un grand nombre de soldes dans les lignes suivantes: Broderies, Lawns Blancs, Voilettes pour dames en tulle et en net.

Les marchands ont tout intérêt à examiner ces marchandises qui leur permettront de réaliser de beaux bénéfices.

MM. Debenham, Caldecott & Co. ont en magasin une collection insurpassable de rubans nuancés et de tulles. Comme ces marchandises tendent à devenir rares, les marchands feront bien de s'en procurer sans trop attendre.

M. W. Maynard, 78 et 80, rue du Pont, Québec, vient d'accepter la représentation de la New York Silk Waist Co. pour la ville et le district de Québec. Il aura dans ses magasins un assortiment complet des blouses et des Shirt Waist Suits de cette manufacture.

JAS. CORISTINE & CO., Limited, MONTREAL.

Printemps 1905

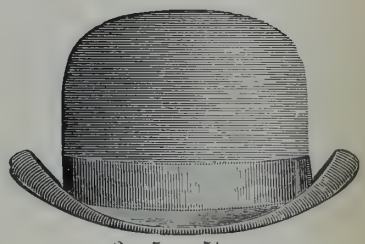
PAN DIP
Tous les prix de $6.50 à $21.00:

FEDORA, BORDÉ DE SOIE
$6.00 à $24.00.

ALPINE, NON BORDÉ
$6.50 à $42.00.

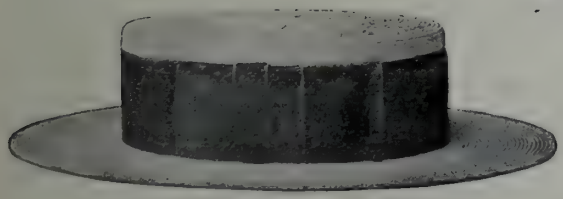
2⅛ x 2¼ x 5¼
$9.00 à $22.50.

LE "SUBWAY"
$15.00 à $18.00



2 x 5 ou 5⅛
$10.50 à $30.00.

LE "BREAKER"
$15.00 à $18.00.



CANOTIERS POUR HOMMES
$2.00 à $18.00.

GALATEAS
$1.50 à $12.00:

Quelques-uns de nos Articles de Grande Vente.

La maison Greenshields Limited rapporte des affaires actives en gants de lisle, taffetas, pure soie et dentelle. Dans les gants unis et dans les gants à boutons dome plusieurs lignes se vendent bien. Les meilleures nuances sont: Ardoise, Champagne, Bleu Marin, Brun, Cardinal, Blanc et Noir. Cette maison a des assortiments complets en articles pour dames et enfants.

Parmi les nombreux articles spéciaux offerts dans le département des confections de Greenshields Limited, il y a deux lignes de jupons en soie taffetas noire à détailler à $5.00 et $6.00 chaque. Ces vêtements sont par eux-mêmes d'une excellente valeur. Cette maison a en stock huit (8) lignes attrayantes de corsages en soie japonaise dans les nuances noire, ivoire, bleu-ciel et rose, à détailler de $1.75 à $3.50. Cette maison offre également des corsages en lustre noir et crême à détailler à $1.35; ces vêtements sont si bien bordés et garnis, que l'on se demande comment ils peuvent être vendus si bon marché; les grandeurs varient de 32 à 44. Les acheteurs devraient aussi voir les corsages en satin noir de cette maison; ils se détaillent à $1.35 et $1.75.

La Men's Wear Co. (R. G. Paquette et J. A. Picard) offre au commerce de superbes assortiments provenant des meilleures manufactures du Canada, des Etats-Unis et d'Europe dans les lignes suivantes: corps et caleçons, bas et chaussettes pour dames, hommes et enfants; parapluies pour dames et hommes; cravates, foulards pour dames et hommes; ceintures, bretelles, shirtings, mouchoirs, etc.

Une visite à la Men's Wear Co., 207, rue St-Jacques, à Montréal, ne sera pas une perte de temps. Les marchands sont cordialement invités à venir examiner les échantillons des marchandises ci-dessus.

La maison Chaleyer & Orkin tiendra son ouverture des modes d'été le lundi 10 avril et les jours suivants.

MM. Chaleyer & Orkin nous informent qu'ils comptent donner une grande importance à cette exposition, étant donné qu'un grand nombre de modistes n'ont pu assister à l'ouverture du printemps par suite du mauvais temps.

Ils exposeront au-delà de 200 chapeaux modèles conformes aux dernières modes de Paris et de New-York.

La Commercial Rubber Co., Limited, de Montréal, vient d'être incorporée avec un capital de $20,000. La nouvelle entreprise s'occupera principalement de la fabrication des claques et autres articles en caoutchouc.

* * * *

Une charte d'incorporation vient d'être accordée à la Canada Neckwear Co., Ltd., de Toronto. Cette compagnie au capital de $50,000 a pour but la fabrication d'articles de fantaisie et de vêtements pour hommes et femmes.

* * * *

MM. Prévost Frères, les représentants de MM. E. & S. Currie dans la province de Québec, occuperont prochainement un local dans la bâtisse Victoria. Leur ancien magasin sera pris par une agence de corsets.

* * * *

Le représentant d'une manufacture de bas nous dit qu'il s'attend à une très forte vente de bas de dames en couleur; les maisons de gros ayant placé de fortes commandes pour ces articles au début de la saison. La nuance tan a été la plus en demande, ce qui voudrait dire que les chaussures de cette nuance seront à la mode.

* * * *

D'après MM. A. O. Morin & Cie, les affaires ont été assez satisfaisantes et la collection n'a pas été mauvaise non plus.

Les apparences pour le printemps sont généralement bonnes et l'on ne semble plus demander que du beau temps, pour que les affaires repartent avec entrain.

Jusqu'à présent la demande a porté en grande partie sur les broderies et les dentelles.

M. A. O. Morin, qui vient d'un voyage en Europe, nous dit que les affaires dans les vieux pays sont beaucoup plus actives que lors de son avant-dernier voyage; la reprise est surtout marquée en Angleterre et en France.

Quant aux prix des marchandises quelques légères concessions sont faites sur les cotonnades, tandis que les prix des lainages n'ont jamais été aussi élevés; cependant, on remarque que, pendant les dernières ventes à l'encan des laines brûlées tenues à Londres, les prix ont un peu fléchi; mais cette faiblesse ne pourra pas entraîner une diminution sur les prix des lainages cette année.

* * * *

D'après les informations que nous recevons des manufacturiers, il n'y a pas de doute que le col haut rabattu sera le plus en faveur pendant la saison d'été.

* * * *

La demande pour les chemises négligées de couleur avec devants plissés semble devoir être très forte pendant la saison d'été.

* * * *

M. R. G. Paquette, de la Mens Wear Co., nous avise que les affaires sont actives. Il y a une excellente demande pour les sous-vêtements, ainsi que pour les cravates pour la saison de Pâques. En fait de cravates, la demande porte principalement sur les Derby de 2 1-4 à 2 1-2 pouces de large dans les nuances brunes et le rouge Bordeaux.

* * * *

Un représentant de manufacture nous fait remarquer qu'en fait de sous-vêtements pour la saison d'automne, la demande porte en grande partie sur l'article à côtes. Cette tendance est tout à fait marquée depuis plusieurs saisons et le sous-vêtement à côtes qui autrefois se faisait seulement dans les qualités à bon marché se fait maintenant dans les meilleures qualités. Il a en sa faveur de s'ajuster mieux ou d'être plus collant.

* * * *

Relativement aux sous-vêtements de laine pour la saison d'automne, les prix sont sensiblement les mêmes que ceux cotés l'année dernière à pareille époque. La situation est meilleure cette année, en ce sens que les manufacturiers seront à même de répondre à toutes les commandes.

* * * *

M. S. Winer, de la Montreal Waterproof Clothing Co., nous informe que la vente des imperméables est active; la demande porte en grande partie sur les manteaux en draps à l'épreuve de la pluie.

La mode des imperméables pour messieurs n'a pas beaucoup changé; dans les vêtements pour dames, on recherche ceux faits avec plis et avec la manche d'été "Bishop's Sleeve."

* * * *

Le représentant de la Hudson Bay Knitting Co. nous rapporte qu'il y a une excellente demande pour les marchandises d'automne.

Quant aux paiements ils ont été lents en ce qui concerne le Nord-Ouest; on attribue la lenteur des rentrées à la rigueur de la saison d'hiver.

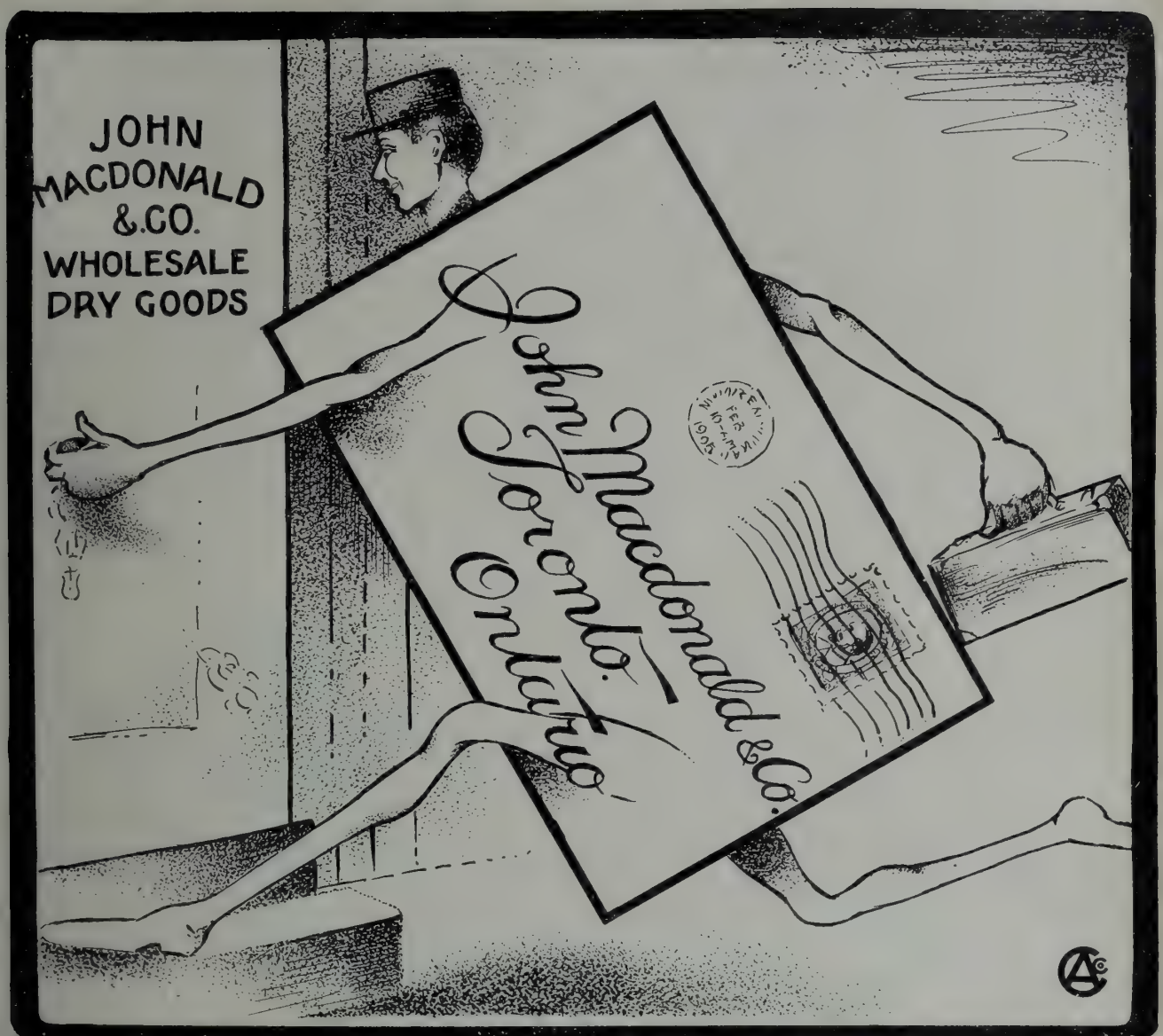
Les prix des marchandises sont généralement très fermes par suite de la grande cherté des matières premières.

* * * *

M. J. S. Léo, de la New York Silk Waist Co., nous dit que la tendance pour les Shirt Waist Suits ne fait qu'augmenter à mesure que nous approchons de la saison d'été, les soies taffetas et lustres, sont les tissus pour ces costumes. Les blouses de soie sont également de grande vente, elles se font également dans les soies taffetas et celles de nuances changeantes ainsi que dans les soies japonaises blanches.

Un grand nombre de blouses sont ornées de dentelles Chantilly ou Valenciennes.

Les voyageurs de la maison A. Racine & Cie viennent de partir en tournées d'affaires avec un splendide assortiment de corps et caleçons pour le commerce d'automne. Examinez ces lignes et vous y trouverez des valeurs tout-à-fait exceptionnelles.



1er ETAGE
Cotonnades et Toiles.

2ième ETAGE
Lainages et Garnitures pour Tailleurs.

3ième ETAGE
Soieries, Etoffes à Robes, Mousselines, Broderies, Dentelles, Bonneterie et Gants.

4ième ETAGE
Articles pour hommes et Mercerie.

5ième ETAGE
Tapis et Ameublements.

Adressez votre ordre, rues Front et Wellington. Nous le soignerons bien, et la dépense du voyage ne se montera qu'au prix du port de la lettre.

EXÉCUTION DES ORDRES PAR CORRESPONDANCE, UNE SPÉCIALITÉ.

CETTE page sera pour vous d'un intérêt particulier pendant le mois de Mars, car elle suggère un moyen recommandable pour assortir des lignes incomplètes.

Ce magasin a perfectionné une méthode originale et unique pour remplir les ORDRES REÇUS PAR LA MALLE ; cette méthode intéresse à un tel point le personnel en charge de ce département que vous êtes assuré de recevoir satisfaction. Ceci veut dire que, lorsque vous nous envoyez un ordre par la poste, vous envoyez en réalité un acheteur à l'étage approprié de notre magasin, pour choisir les marchandises que vous désirez. Cet acheteur sera traité de telle sorte, que vous serez forcé d'user encore du même intermédiaire.

JOHN MACDONALD & CO.
TORONTO.

En fait de marchandises attrayantes dans les articles de toute description pour hommes, convenables pour les saisons du printemps et de l'été, le chercheur qui parcourt l'établissement de Greenshields Limited trouvera tout ce qu'il veut, sauf le désappointement. Le grand stock tenu par cette maison de progrès fait que choisir dans leurs grands assortiments devient un plaisir du commencement à la fin. Un grand nombre d'acheteurs dans tout le Dominion connaissent bien maintenant les mérites des marchandises "shield brand" pour lesquelles cette maison fait une publicité si étendue.

Tout à fait spécial

La Mens Wear Co. offre à des prix inédits des corps et caleçons de la maison Chas. Simon's Sons, de New-York.

Ces sous-vêtements, conformes à la dernière mode, sont dans les nuances naturelles, saumon, grise, bleu pâle et noire. On les cote à partir de $2.15 la doz. f. o. b. New-York.

Nous apprenons de bonne source que la bretelle "Uncle Sam" a obtenu un tel succès au Canada que les manufacturiers de cette bretelle ont décider de la fabriquer à Montréal. La Men's Wear a l'agence exclusive pour la vente de cette bretelle au Canada.

La Dominion Suspender Co., de Niagara Falls, a une ligne splendide de Tissus de Lisle pour bretelles de différentes largeurs, en bruns, verts et delf, avec bouts morocco exactement assortis. Ces marchandises étant "faites au Canada" et garanties, sont d'une construction supérieure à l'article U. S.

La Dominion Suspender Co. mettra, dans peu de temps sur le marché, une bretelle entièrement nouvelle, et d'une construction scientifique. On l'appelle le "Butterfly"; c'est une bretelle de gentleman "aussi confortable qu'aucune autre." Elle sera mise en boîtes des plus belles, et des cartes attrayantes de réclame accompagneront chaque boîte.

La Niagara Neckmear Co., Ltd., offre une ligne magnifique de tissus carreautés et de tissus à rayures diagonales Umbria, façonnés en cravates françaises "Four in Hands" de différentes largeurs. Ce sont les styles convenables pour les six mois suivants.

Le foulard est le tissu auquel tout homme revient à l'occasion. La Niagara Neckwear Co., Ltd., a toujours en stock de $5,000 à $10,000 de ces articles avec pois de plus de cent grandeurs différentes. Bleu marin, noir, myrte, brun, delf en nuances variées. Cette maison fait faire ses impressions par le meilleur imprimeur d'Angleterre sur les tissus croisés du Japon qu'elle importe elle-même, produisant ainsi un tissu "souple," ne se chiffonnant pas et de bonne qualité.

M. E. O. Barette, de la Niagara Neckwear Co., Ltd., visite le commerce de Montréal avec les échantillons de cravates pour le commerce de Pâques; l'assortiment est magnifique et comprend toutes les dernières nouveautés des marchés américains.

Avis aux Marchands

On trouvera toujours chez MM. E. O. Barette & Co., 238, rue St-Jacques, (Temple Building), Montréal, un assortiment complet de cravates noires dans tous les styles.

Les manufacturiers américains de tapis viennent d'augmenter leurs prix dans d'assez fortes proportions. L'avance aurait pour cause la rareté et, par conséquent, la cherté de la laine et du jute.

Les tapis Wiltons & Brussels ont augmenté de 5 à 15 cts par verge, tandis que l'avance sur les rugs a été de $1.00 à $1.50.

MM. A. Racine & Cie sont en mesure d'offrir au commerce des valeurs exceptionnelles en fait de tapis, prelarts, rideaux et portières. Les prélarts d'une largeur de 4 verges méritent une mention spéciale.

Questionné au sujet des chapeaux d'hommes pour le printemps, un importateur nous dit qu'en fait de chapeaux ronds ce sont toujours les noirs qui seront de grande vente. Aucun changement remarquable dans le genre; la hauteur de la couronne est de 5 1-2 pouces avec un bord d'une largeur de 2 pouces.

La demande pour les chapeaux mous a été moins forte que pendant les saisons précédentes. Le genre Fédora tient toujours la tête, dans ce genre également le noir prédomine, suivi par les bruns, les castors et les gris.

M. Louis A. Coderre, de Sherbrooke, manufacturier, importateur et exportateur de chapeaux et fourrures appelle l'attention de ses clients et des commerçants en général sur le fait qu'il a une installation spéciale pour la parfaite conservation des fourrures, pendant la saison chaude, contre les mites, insectes de tout genre, etc.

Moyennant une faible rétribution M. Louis A. Coderre garantit les fourrures déposées chez lui contre tous risques, y compris ceux de vol et d'incendie.

Buckley & Son's LONDON.

Le Flatiron

En duvet pour hommes....	$12.00
En duvet pour garçons...	10.50
En laine pour garçons...	6.00

WALDRON DROUIN,
138, McGill.

La Paton Manufacturing Co., de Sherbrooke, a tout récemment tenu son assemblée annuelle; les rapports présentés ont été trouvés satisfaisants.

A l'élection du bureau de direction, les directeurs suivants ont été élus: MM. Lord Strathcona, Hon. R. Mackay, D. F. Angus, Robt. Brodie, Geo. Hyde, Robt. Reford, John Turnbull, Jonathan Hodgson, Geo. M. Loy.

A une assemblée subséquente M. John Turnball a été choisi comme président et gérant, et l'hon. Robt. Mackay, comme vice-président.

* * * *

M. C. X. Tranchemontagne nous dit que, jusqu'à présent, il n'y a pas lieu de se plaindre au sujet des affaires. Les paiements sont également bons, et, en somme, la situation est meilleure que l'on ne pourrait s'y attendre étant donné que les grands froids ont beaucoup retardé les affaires.

La demande a porté en grande partie sur les tweeds de fantaisie à carreaux et à rayures, ainsi que sur les vicunas

Debenham, Caldecott & Co.

MODES

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet d'échantillons d'importations pour l'Automne, en **Manteaux, Blouses, Lainages, Sous-Vètements en Flanellette, Manteaux et Capuchons en "Bearskin"**; aussi un assortiment complet de nos lignes ordinaires, telles que **Tresses de Paille, Fleurs, Chiffons, Tulles, Rubans et Soieries**, pour livraison immédiate.

CELA VOUS PAIERA DE TENIR NOS LIGNES.

La Maison pour les Produits Standard
EN RUBANS ET SOIERIES

Représentant des Provinces Maritimes : C. A. WOODILL,
70 rue Granville, Halifax.

43½, Rue St Joseph, QUEBEC. | **18, Rue Ste-Helene MONTREAL** | **111, Rue Sparks OTTAWA**

M^ON. ALBERT, Direction, 6 Rue Favart, **PARIS, 2e Ar^t** MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS

LE COQUET (38e ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme: dessins inédits, patrons coupés et à décalquer, travaux de dames et de maison, conseils d'hygiène, renseignements, littérature, chronique mondaine et industrielle, menus recettes, loisirs, gravures coloriées, et 2 grands panoramas coloriés par an à partir de l'Edition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

UNION POSTALE

	1 an	6 mois	3 mois
Edition No. 1 (Bimensuelle)	13 —	7.50	4 5
" " 2 (Bimensuelle)	24,—	13,—	8 —
" " 3 (Hebdomadaire, simple)	18,—	9,50	5 —
" " 4 (Hebdomadaire, la plus répandue)	30,—	16,—	10 —
" " 5 (Hebdomadaire)	40,—	21,—	12,25
" " 6 (Hebdomadaire)	50,—	26,—	15 —
" " 7 (Hebdomadaire, Luxe) avec 2 albums par an	66,—	34,—	22,—

LES SILHOUETTES PARISIENNES 1e ANNÉE

ÉDITION DE GRAND LUXE

Parait le 1er de chaque mois—pendant 7 mois—3 mois Hiver et 4 mois Eté. Chaque N^o se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins—12 gravures coloriées—1 patron découpé—Panoramas de Saisons : 7 mois 30 fr. ; 4 mois 18 fr. ; 3 mois 14 fr. ; un N^o seul 5 fr.

PARIS FIGURINE 28e ANNÉE ÉDITION DE LUXE PARAIT 2 FOIS PAR MOIS :

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.
Edition No 1, Etranger: 1 an 28 fr.; 6 mois 15 fr ; 3 mois 9 fr. 50.
Edition No. 2, Etranger avec 2 albums par an: 1 an 11 fr ; 6 mois 21 fr. 50 : 3 mois 15 fr 25.

LE JOURNAL DES MODISTES (36e ANNEE) Parait 2 fois par mois :

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et ne publiant que des modèles inédits; Edition étrangère No. 1: 1 an 13 fr. ; 6 mois 7 fr. 50 ; 3 mois 4 fr 50 ; No 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr. · 6 mois 10 fr ; 3 mois 6 fr.

LE JOURNAL DES LINGERES (14e ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISSANT LE 1er DE CHAQUE MOIS :

Union postale: Un an 8 fr., avec une gravure de chapeaux coloriés en plus, 10 fr

On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

Supplements.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnées de la France et de l'Etranger, aux Editions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant les 1er Avril et 1er Octobre.

La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de blouses, corsages, etc., plus de 100 modèles, qu'elle publie pour les Saisons d'Eté et d'Hiver.

Edition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr pour la France et 12 fr pour l'Etranger, on peut faire joindre, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches coloriées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

Gravures et Travestissements – 3000 costumes Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et papier). Demandez le catalogue MANNEQUINS.

On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Etranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.

ENVOI GRATUIT D'UN N^o SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

noirs et sur les serges noires et bleues. Les prix des lainages sont toujours des plus fermes.

* * * *

MM. Mark Fisher & Sons de Montréal, ont décidé de faire construire un entrepôt à Toronto. Le nouvel édifice situé 84 Bay Street, en plein centre commercial aura une hauteur de cinq étages et sera des plus moderne à tous les points de vue.

* * * *

M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., nous avise que les ordres de rassortiment pour le printemps sont nombreux et que l'on compte que l'activité sera encore plus grande dès que le temps se sera mis au beau.

L'échéance du 4 mars a été loin d'être mauvaise.

Le gros de la demande actuelle semble porter sur les draps imperméables pour la confection des pardessus ainsi que sur les worsteds de fantaisie.

* * * *

M. H. Cook, de Toronto, un des acheteurs de lainages les plus connus sur les marchés Anglais et Canadiens vient d'être élu directeur de la W. R. Brock Co. Ltd.

* * * *

M. F. W. Fisher, de MM. John Fisher, Sons & Co., est d'avis que cette année sera à la hauteur des années précédentes au point de vue des affaires.

Il y a beaucoup de commandes pour les tweeds écossais dans les nuances brunes et grises.

Les prix des lainages n'ont pas faibli.

Quant à la collection, elle laisse assez à désirer depuis le commencement de l'année, bien que les échéances de mars aient été meilleures que celles des mois précédents.

Les voyageurs de la maison C. X. Tranchemontagne viennent de partir pour la prise des ordres en marchandises d'automne, avec des lignes complètes en draperie comprenant les dernières nouveautés des marchés anglais et écossais. Cet assortiment mérite l'attention sérieuse des marchands; les prix sont des plus avantageux et non en rapport avec les dernières avances sur les prix des lainages.

L'assortiment des lainages pour le commerce d'automne en stock chez MM. A. McDougall & Co. est le plus complet qui ait jamais été montré par la maison. Il comprend, à part les lignes courantes, toutes les dernières nouveautés des marchés anglais et écossais.

Une visite à faire

MM. A. McDougall & Co., importateurs de lainages, 196 rue McGill, Montréal, invitent de la façon la plus cordiale les marchands-tailleurs et le commerce en général à venir faire l'inspection des draps et lainages qu'ils ont importé pour le commerce de l'automne 1905. Ces marchandises sont ce qu'il y a de meilleur et de plus nouveau dans les centres manufacturiers de l'Europe et sont vendues aux plus bas prix du marché.

Pour leurs besoins en fourrures, les marchands trouveront avantage à s'adresser à la North Western Fur Mfg. Co. Nous les engageons vivement à voir les échantillons des représentants de cette manufacture avant de passer leurs commandes.

La North Western Fur Mfg. Co., a un assortiment complet de fourrures confectionnées de tout genre et il n'est pas douteux que les marchandises et les prix donneront la plus entière satisfaction à la clientèle.

MM. Napoléon Minguy et Pantaléon Jobin, associés de la firme, ainsi que M. J. M. Gauthier, voyageur, sont actuellement sur la route avec leurs échantillons. Attendez leur visite avant d'ordonner ailleurs.

Chemises de Travail pour Hommes

Depuis longtemps les marchands ont fait entendre de nombreuses plaintes au sujet des chemises de travail qui leur sont livrées. Leur grandeur et leur qualité sont généralement défectueuses. MM. Tooke Bros., Ltd., ont résolu de répondre aux désiderata du commerce de détail, aussi à partir du mois d'avril, ils mettront sur le marché une ligne de chemises pouvant être détaillées à partir de 50 cents. Chaque chemise portera leur marque de fabrique bien connue.

La marque de fabrique de MM. Tooke Bros., Ltd., est une garantie absolue que l'article le portant a été fait dans les ateliers de la compagnie et qu'il est de bonne qualité.

PERSONNEL

— M. J. M. Landry, représentant à Québec de MM. A. McDougall & Co., était de passage à Montréal la semaine dernière.

— M. Fred Caldecott, de MM. Debenham, Caldecott & Co., de Montréal, a passé une partie du mois de mars à Toronto, à l'occasion des ouvertures de modes.

— M. A. O. Morin est arrivé à Montréal le 27 février, après avoir passé un mois sur les principaux marchés d'Europe.

— M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenham, Caldecott & Co. est parti pour l'Europe au commencement de mars.

— M. A. O. Morin, s'est joint à la délégation des Marchands-Détailleurs qui sont allés à Ottawa pour demander la suppression des Timbres de Commerce.

— M. D. O. Legendre, représentant de la maison A. Racine et Cie, vient de partir pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

— M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne, vient de partir pour un voyage de placement dans les Cantons de l'Est.

— M. Alph. Racine s'est rendu à Ottawa, à l'occasion du voyage de la délégation des Marchands-Détailleurs demandant la suppression des Timbres de Commerce.

— M. David Nadeau, voyageur de la maison C. X. Tranchemontagne, parcourt actuellement la vallée de l'Ottawa avec l'assortiment de draperies pour l'automne.

— M. F. W. Ferguson, un des représentants dans l'Ouest de la Greenshields Ltd., s'est tout dernièrement marié à Vancouver avec Mlle Elizabeth Pound.

— M. C. X. Tranchemontagne visitera pendant la dernière partie du mois de mars sa clientèle du district de Québec.

— M. A. A. Brodeur représentera désormais l'Universal Skirt Co. d'Ottawa dans la province de Québec.

— M. Drouin, de MM. Waldron, Drouin & Co. a tout récemment fait un voyage d'affaires à New-York.

— M. Robert Henderson, de MM. Robert, Henderson & Co. est parti pour l'Europe à la fin du mois de mars.

— M. J. W. Brown, représentant de la Penman Mfg Co., vient de partir pour un voyage de placement dans les Provinces Maritimes.

— M. Robt. Morrice a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Paris, Ont.

— M. F. X. D. de Grandpré s'est rendu à Québec à l'occasion de l'ouverture des modes tenue à la succursale de MM. Debenham, Caldecott & Co. dans la dite ville.

— M. Picard, de la Mens Wear Co., part prochainement pour l'Ouest avec un assortiment complet d'échantillons.

— M. J. A. Lortie, voyageur de la maison A. McDougall, résidant à Québec, vient de passer plusieurs jours à Montréal.

— MM. B. B. Cronyn et A. Hewat, acheteurs européens de MM. W. R. Brock Co. Ltd., sont actuellement en France.

— M. O. Létourneau, de la maison A. McDougall & Co., a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Ottawa.

— M. W. R. Brock, chef de la W. R. Brock Co. Ltd., qui passe la saison d'hiver à la Jamaïque, est attendu au Canada vers la fin du mois d'Avril.

— M. John B. Caverhill, de MM. Caverhill & Kissock, a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Ottawa.

— M. Wm Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

— M. W. Kissock, de MM. Caverhill & Kissock, est actuellement à Londres, Angleterre.

— M. S. Wener, de la Montreal Waterproof Clothing Co., est arrivé à Montréal le 27 février de retour d'un voyage de deux mois dans les principaux centres manufacturiers d'Europe.

— M. Georges Giroux, représentant la Niagara Neckwear Co., Ltd., visite actuellement la région du Nord avec les échantillons de cravates pour Pâques.

— M. S. Harris, de MM. Hirshson & Co., qui est actuellement en Europe, est attendu à Montréal au commencement du mois d'avril.

— M. J. W. Plante, marchand de St-Guillaume, était de passage à Montréal ces jours derniers.

— Parmi les marchands des villes environnantes venus à Montréal pour faire leurs achats en vue de la saison d'été, nous relevons les noms de MM. A. Plamondon, de St-Césaire;

"La Marque qui est en Demande."

M. le Détailleur Moderne !

Avez-vous en stock un assortiment des **Sous-Vêtements Pen-Angle, Irrétrécissables, à Cotes élastiques de Penman ?**

Si non, voici plusieurs raisons pour lesquelles vous devriez en prendre un immédiatement ;

1o—Garantis absolument irrétrécissables.

2o—La plus haute qualité de laine uniquemeut employée dans leur fabrication.

3o—Echelle étalon de grandeurs employée, assurant un ajustage correct.

4o—La plus grande variété de couleurs, pesanteurs et qualités.

5o—Ajustage et fini atteignant la perfection.

6o—Les Sous-Vêtements Pen-Angle augmenteront votre commerce.

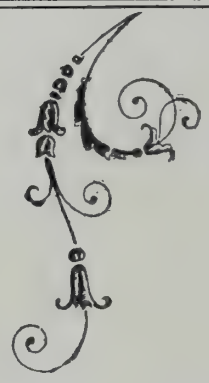
En Vente chez tous les Principaux Marchands de Gros

ENVOYEZ CETTE ETIQUETTE

SUR CHAQUE VETEMENT.

CAVERHILL & KISSOCK

Arrivages chaque jour !



Nouvelles lignes de Chapeaux Ready to wear.

Nouveautés en Garnitures.

Tresses en Paille.

Nouvelles teintes en Tulle, Chiffon, Rubans, et Garnitures de Fantaisie.

POUR LE RASSORTIMENT, NOTRE STOCK EST DANS LES MEILLEURES CONDITIONS EN CE MOMENT.

Nouveautés et Fournitures de Modes

Caverhill & Kissock

72, rue St-Joseph, QUEBEC.

19 rue Elgin, OTTAWA.

91, rue St-Pierre, MONTREAL.

Grande Ouverture d'Eté

EXPOSITION DE

Chapeaux-Modeles

ET DE

Nouveautés

MARDI, 11 AVRIL

et jours suivants

CAVERHILL & KISSOCK

91, rue St-Pierre

MONTREAL

L. J. Laurin, Ste-Dorothée; G. Brousseau, et J. A. Godard, de St-Hyacinthe.

— M. L. Stuffmann, de la maison Konig & Stuffmann, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

— M. et Mme J. M. Orkin viennent de quitter Montréal pour aller passer une dizaine de jours à Lakewood, N. Y.

Greenshields Limited

La maison Greenshields Limited qui est en plein mouvement pour un commerce de printemps et d'été très-actif dit que son assortiment de dentelles et de broderies est des plus complet. Un fait à remarquer sous ce rapport consiste dans des lots de carton spéciaux qui commandent de grandes ventes.

Cette maison a un assortiment de rubans qui se vendent sans effort. Les lignes comprennent des articles désirables en taffetas, duchesse, effets cordés, satin, velours unis, velours envers satin, et une série complète de rubans pour bébés.

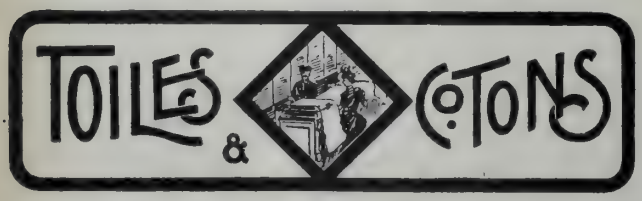
Le Département des mouchoirs est toujours très affairé. Le stock, en ce moment, est considérable et quelques offres spéciales sont faites dans différents lots. Dans les mouchoirs d'Irlande tout toile à ourlet à jours, cette maison offre sa ligne No 1, à 45 cents, No 2, à 60 cents, No 3, à 75 cents. Le commerce est également prié de prendre en note le fait qu'un excellent assortiment de mouchoirs de fantaisie anglais, irlandais et suisses est en stock en grandes quantités, pour livraison immédiate.

La maison Greenshields Limited dit que son stock de bonneterie n'est pas surpassé pour les valeurs et les qualités. Ce stock comprend les bas en cachemire uni, cachemire à côtes, coton uni, lisle uni, soie unie, coton à côtes, lisle à côtes, coton avec cheville en dentelle, en lisle et soie, en coton, tout dentelle; articles en lisle et soie, en blanc, noir et tan. La maison espère être à même de donner satisfaction dans ses expéditions durant toute la saison. Le stock des sous-vêtements de cette maison comprend les meilleures valeurs en vêtements de coton, lisle, soie, laine, et soie et laine pour dames et enfants.

Les détailleurs qui ont besoin de corps blanchis auraient grand profit à commander chez Greenshields Limited des lignes telles que B1X à 90c.; AMI à $1.25; AM5 à $1.75, et AM10 à $2. Cette maison offre un corps suisse tout laine, article spécial, S19 à $4.50; aussi un corps mercerisé et effet de laine S20 à $4.50. Ces deux lignes donnent des grosses ventes. Les sous-vêtements blanchis pour enfants No C5 ont des grandeurs qui varient du point 1, à 65c., au point 9, à 95c. Des articles à plus bas et à plus haut prix, de toutes grandeurs sont également en stock.

Avec son immense stock de lainages pour le printemps, la maison Greenshields Limited, peut remplir promptement tous les ordes qu'elle reçoit pour ces marchandises. En ce qui concerne ses articles spéciaux en cheviots et serges "Shield Brand", les ordres reçus jusqu'à ce jour ont été si considérables et si nombreux, qu'il n'a pas été facile pour elle de se tenir à hauteur de la demande, et de faire des expéditions de bonne heure. Mais les approvisionnements ayant été renouvelés, la maison prie les détailleurs de lui écrire et de lui demander des échantillons des nouveaux cheviots, etc., "Shield Brand".

Les voyageurs de cette maison sont maintenant en route pour prendre des ordres de rassortiment, et, comme preuve de la popularité de leur assortiment, ils disent qu'il n'y a qu'à mentionner le fait que les premiers ordres ont surpassé le gros chiffre d'affaires auquel ils s'attendaient.



La seule réduction de prix à noter dans les articles de coton domestiques est celle qui a été consentie sur la ouate en paquet et sur celle à la verge.

La ouate en paquet est diminuée de 1 c. par lb., tandis qu'une réduction de 1 c. par douze verges est faite sur la ouate à la verge.

* * * *

Une maison de gros nous informe que, d'après les derniers rapports qu'elle a reçus de Manchester, jamais les manufacturiers de cotonnades du Lancashire n'ont eu autant de commandes à remplir; il leur faudra plus d'une année pour les exécuter; la plupart de ces commandes proviennent de la Chine et du Japon.

Cette affluence de commandes a eu pour effet de rendre les manufacturiers très indépendants et, malgré la baisse des prix des cotons bruts, il est très difficile d'obtenir des concessions sur les anciens prix des cotonnades.

* * * *

La situation du marché local des cotonnades est toujours des plus incertaine. La plupart des maisons de gros semble croire qu'il faut écarter toute idée d'une diminution importante et prochaine dans le prix des cotonnades. Il n'y a à craindre que peu de concurrence depuis la formation de la combine et l'on semble croire que pour raffermir davantage leur position, les manufacturiers vont demander au gouvernement une augmentation de droits de douane de 7 1-2 à 10 p. c. sur les cotonnades importées.

* * * *

C'est avec regret que nous apprenons que M. Geo. Hardie représentant de MM. Stevenson, Blackaden & Co., à Toronto, vient de décéder.

* * * *

La Dominion Textile Co. a choisi comme son représentant à Toronto M. T. McQuillan.

* * * *

MM. Stevenson, Blackader & Co. ont tout récemment informé le commerce par une lettre-circulaire qu'ils cessaient d'être les agents vendeurs de la Dominion Cotton Co., Ltd., pour ne s'occuper que du placement des produits de la Montreal Cotton Co.

* * * *

L'Imperial Cotton Co., de Yarmouth, N. E., a tout dernièrement procédé à l'élection de son bureau de direction.

M. J. M. Young a été élu président; M. C. Kloepfer, vice-président et MM. J. Brodie, T. Coffee, J. Stratton, F. Holland et C. Riley, directeurs.

MM. A. O. Morin & Cie, nous informent que la popularité de leur fil à coudre français L. V. va sans cesse en augmentant. Ces messieurs ont toujours en stock un assortiment complet de ces fils dans toutes les couleurs.

COOPERATION

La deuxième assemblée annuelle de la Stanley Mills & Co., Ltd., de Hamilton, a eu lieu dernièrement. Plus de quarante employés de la firme sont actionnaires. Les affaires ont augmenté de 34 1-2 pour cent pendant le dernier exercice.

M. John Wilson un des plus anciens voyageurs de MM. Greenshields, Ltd., vient d'être nommé représentant de la firme dans le district d'Ottawa. M. Wilson a ses bureaux et salles d'échantillons dans le Carleton Chambers, rue Spark, à Ottawa.

* * * *

L'on nous informe que l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en Gros de Montréal a envoyé une lettre au Gouvernement Provincial protestant contre la nomination de M. J. R. Cooke comme procureur de la Couronne.

* * * *

C'est avec regret que nous enregistrons le décès de M. Zéphirin Paquet, Sr., à Québec, le 26 février, à l'âge de 86 ans.

Le défunt était le fondateur de la maison Z. Paquet et le

SOUS-VETEMENTS QUI DURERONT

Nous offrons actuellement au Commerce de Détail un assortiment complet de Sous-Vêtements à côtes élastiques pour Dames, Messieurs et Enfants.

The Watson M'f'g Co.
LIMITED
PARIS, Ont.

A. L. GILPIN, Agent pour la Province de Québec. 232 Rue McGill, MONTREAL.

père de feu l'honorable J. Arthur Paquet, autrefois chef de l'importante maison de gros du même nom.

La mort de M. Z. Paquet n'entraîne aucun changement dans la conduite des affaires de ces deux firmes qui continueront à être sous la direction générale de M. G. A. Vaudry.

* * * *

MM. Brophy, Cains & Co. viennent d'obtenir une charte fédérale les constituant en compagnie limitée à fonds social au capital de $500,000.

La compagnie compte donner une grande impulsion aux affaires et agrandira considérablement son local.

La maison sera, comme par le passé, sous la direction de MM. Thos. Brophy et de M. Fred. L. Cains.

* * * *

M. J. L. A. Racine nous rapporte que les affaires ont été assez satisfaisantes pendant les dernières semaines, malgré la température froide qui a retardé bien des transactions.

Le gros de la demande a porté sur les cotonnades ainsi que sur l'assortiment général pour le printemps.

Les prix sont généralement très fermes, bien qu'il y ait eu une légère diminution sur quelques lignes de cotonnades notamment sur la ouate en paquets qui a baissé de 1 c. par livre et sur la ouate à la verge qui, elle aussi, a baissé de 1 c. par douze verges.

Les paiements sont satisfaisants; l'échéance du 4 mars a été meilleure que l'on ne s'y attendait.

* * * *

D'après M. R. A. Brock, directeur-gérant de la W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal, les affaires vont en s'améliorant. Du fait que la fête de Pâques vient assez tard cette année, les marchands s'attendent à ce que l'activité des affaires soit prolongée bien avant dans la saison.

La demande pour les étoffes à robes a été très forte; ce sont les tissus légers tels que les voiles et les étamines dans les nuances brunes, grises et noires qui ont eu la préférence jusqu'à présent.

On remarque également avec satisfaction que la demande pour les soieries a été excellente et plus forte que de coutume, car les marchands au lieu d'en acheter quelques verges en achètent maintenant des pièces entières.

Les rubans et les appliqués en taffetas, ainsi que les gants de Kid, de Suède et en soie se vendent très bien.

Les paiements sont satisfaisants.

* * * *

M. Henry Brock, fils aîné de M. W. R. Brock, qui fait partie de la société légale Cassels & Brock, de Toronto, vient d'être élu directeur de la W. R. Brock Co. Ltd.

* * * *

MM. Konig et Stuffmann nous informent que la demande pour les besoins du commerce du printemps est active.

Les dentelles et broderies sont plus recherchées que jamais pour la garniture des toilettes d'été et les ventes de corsets sont également satisfaisantes. Les prix n'ont pas varié.

* * * *

MM. Greenshields, Limited, nous disent que le courant des affaires se maintient et que les apparences pour la saison prochaine sont satisfaisantes, à en juger d'après les commandes de rassortiment.

L'échéance du 4 mars a été meilleure que l'on ne s'y attendait.

Par suite de l'accroissement considérable de leur commerce, MM. L. Hirshson & Co., importateurs et jobbers s'installeront vers le 1er mai au No 1782 de la rue Notre-Dame, c'est-à-dire en plein centre des affaires.

La Mens Wear Co. vient de s'assurer l'agence des produits de l'Allan Mfg. Co., de Toronto, fabricants de parapluies pour dames et messieurs.

Ces parapluies sont de la dernière mode et sont cotés à des prix spéciaux pour les marchands de Montréal

The China & Japan Silk Co., Ltd

TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques
et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes les Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.

VENEZ NOUS VOIR.

LA victoire des Japonais en Mandchourie, n'est pas comparable aux progrès de la maison

I. MISHKIN & CO.

Cette firme fait certainement des progrès. Son **Costume à Chemisette** (Shirt Waist Suit) à **$5.00**, l'emporte sur tous. Aucun autre sur le marché ne peut lui être comparé.

I. MISHKIN & CO.

1853, rue Notre-Dame, - - MONTREAL.

PRINTEMPS 1905

Nous sommes les plus grands marchands au Canada de **VEILINGS, CHIFFONS, DENTELLES, GARNITURES DE ROBES, ET BRODERIES**.

Notre stock de printemps est maintenant complet, pour les acheteurs hâtifs.

OUVERTURE SPECIALE LUNDI, LE 27 FEVRIER ET JOURS SUIVANTS.

Nous sommes fiers de notre assortiment, et nous désirons que vous veniez voir ce que nous offrons.

CANADA VEILING CO.

93 York Street - - TORONTO

Geo. H. Hees, Son & Co.
LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Stores de Chassis
Pôles à Rideaux
Garnitures de Pôles
Articles en Cuivre
Rideaux de Dentelle
Rideaux de Tapestry
Rideaux de Chenille

Etoffes d'Ameublement
Accessoires d'Ameublement
Rideaux de Tulle et de Mousseline
Draperies de Soie
Burlaps et Denims
Dessus de Table

A CHOISIR DANS UN STOCK IMMENSE

GEO. H. HEES, SON & CO.,
LIMITED.
TORONTO.

ENTREPOT DE MONTREAL, - - 20 RUE STE-HELENE.

Demandez ce Catalogue

La Montreal Waterproof Clothing Co. vient de publier un catalogue illustré contenant des reproductions parfaites de tous les vêtements de pluie portant la marque si connue "Elite." — Ce catalogue est des plus élégant et des plus instructif — et il sera envoyé à tous les marchands qui en feront la demande à M. H. Wener, président de la Compagnie.

La maison "Greenshields Limited" offre un assortiment de valeurs exceptionnellement bonnes en manteaux pour dames, jeunes filles et enfants, à livrer l'automne prochain, marchandises à bas et moyens prix. Elle a aussi des échantillons de manteaux en "Bearskin," capuchons, tamalines, casquettes, manchons, collerettes et capelines pour enfants; un fait digne de remarque, c'est que ces marchandises sont doublées en "domet" crême; cette doublure se recommande d'elle-même aux acheteurs, parce qu'elle constitue un grand perfectionnement sur l'ancien système de doublure et elle est beaucoup plus chaude.

Outre les lignes ci-dessus, les détailleurs verront d'excellents manteaux pour enfants en cachemire, serge et "granite cloth." Ces articles sont faits pour être portés de bonne heure en automne et sont tous dans les nuances à la mode.

Les détailleurs à la recherche de bonnes valeurs dans les nouvelles lignes de pelisses et de manteaux en cachemire et en serge pour enfants, et en robes de baptême en cachemire pour bébés à livrer immédiatement, sont presque sûrs de voir leurs demandes satisfaites par la maison Greenshields Ltd.

Cette maison a aussi un joli et nouvel assortiment de robes de baptême en soie, garnies de broderies de soie, et des robes en nansouk ornées de dentelle et de broderies. Ces vêtements figurent dans les lignes qui se détailleront de 75 cts à $6.00 chacune.

La Men's Wear Co. a la représentation exclusive au Canada de plusieurs manufactures de l'étranger et du Canada dans la ligne des articles de merceries et de bonneterie pour hommes et pour dames.

La liste de ces manufactures qu'on trouvera dans une autre partie de ce journal comprend les noms de manufacturiers bien connus pour la qualité de leurs produits.

M. R. G. Paquette informe ses clients que, s'étant associé avec M. J. A. Picard, de la Men's Wear Co., les nouveaux associés feront désormais affaires sous la raison sociale "The Men's Wear Co.," au No 207 de la rue St-Jacques.

L'Excelsior Cloak Co., 452, rue St-Jacques, invite le commerce à ne pas passer ses ordres en manteaux pour l'automne avant d'avoir vu la collection d'échantillons de son représentant M. H. Champeau.

Cette maison offre cette année un assortiment comme le commerce en a rarement vu.

Les étoffes sont de qualité supérieure, des derniers genres et des nuances les plus nouvelles. Les manteaux sont d'une coupe parfaite et ne laissent rien à désirer sous le rapport de l'élégance et du fini. Les prix malgré tout surprendront les acheteurs.

Nous appelons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de MM. Hirshson & Co. Ces messieurs transporteront prochainement leurs magasins au numéro 1782, rue Notre-Dame, près de la rue St-Pierre, en plein centre des affaires.

SOULEVEMENT DES TAILLEURS

(Par Ray Starmard Baker, dans McClure's Magazine.)

Pendant des années, l'industrie du vêtement dans New-York Est a passé par des alternatives de hausse et de baisse. C'est l'industrie typique qui s'exerce dans les logements des maisons de rapport. Aucune autre industrie dans la Cité ou dans l'Etat de New-York, n'emploie un si grand nombre d'ouvriers. Il y a des milliers de boutiques dans les districts congestionnés qui s'étendent au-delà de la quatorzième rue; et ces boutiques produisent plus de la moitié des vêtements de confection portés aux Etats-Unis. C'est une vaste industrie, qui fait vivre des centaines de mille personnes et qui cependant est presque inconnue au dehors. Il n'y a peut-être pas de commerce qui

CORSETS 'SAHLIN'

Recommandés par les médecins éminents et préférés par les modistes et tailleurs d'habits de dames.

Le seul Corset Pratique

Le **Corset** ou **Forme "Sahlin"** est confectionné de manière à pro luire un ajustement parfait au corsage, en éliminant les lignes angulaires, horizontales ou verticales, ce que les corsets ordinaires ne peuvent faire disparaître à cause des aciers pesants et de la mauvaise coupe de ces derniers.

Le **Corset** ou **Forme "Sahlin"** a reçu la complète approbation des dames *à la mode*, dans toutes les parties de l'Amérique et de l'Europe: Pourquoi? Parce que le "**Sahlin**" est le seul corset qui combine l'élégance et le confort.

Fait en Coutil fin, buste haut ou bas, avec attatches pour jarretières..... **$1.50**

Le même, mieux fini et garni de dentelle **2.00**

Trois couleurs: blanche, grise et noire.
Trois longueurs: Courte, moyenne et longue

Escompte spécial aux Marchands. Correspondance sollicitée.

LOUIS J. B. SENEZ, Seul Agent Distributeur au Canada,
Bâtisse Chesterfield, 18 rue St-Alexis,
MONTREAL, Que.

Pour commandes exécutées par la malle, ajoutez 14c en timbres.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

67 Yonge Street, = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

AUTOMOBILES

Vente Exceptionnelle d'Occasion

VOITURES NEUVES

2 TOLEDO à vapeur	$1125	$ 650
2 BUCKMOBILE 10 chx.	1550	750
1 RAMBLER, modèle "C"		750
1 COVERT runabout	900	800

VOITURES D'OCCASION

1 WINTON runabout, 8½ chx. avec top	1600	650
SURREY HAYNES-APPERSON, 12 chx. et top	2500	1050
CADILLAC tonneau, 8 chx.	1100	800
FORD, tonneau détachable		875
De DION-BOUTON MOTORETTE, 6 chx. bonnet à l'avant		650
DARRACQ, 9 chx. voiture française		1050
ACME tonneau, 16 chx.	2500	1500
MOBILE Wagonnette à vapeur pour 12 passagers		1200
1 POPE-TOLEDO, 24 chx. 4 cylindres tonneau	4750	3000
RAMBLER tonneau, 16 chx. 1904, lampes, canapy, top et paniers		1500
WINTON tonneau, 1903, 20 chx. canapy, top, lampes et paniers		1850
PANHARD, 12 chx. canapy, top ; voiture française	7500	3150
QUEEN tonneau, 2 cylindres, 14 chx.		825
OLDSMOBILE 1902, peinturé à neuf		475

Pour plus amples renseignements s'adresser à **H. LIONAIS, 25 St-Gabriel** Montréal.

TELEPHONE MAIN 2547

ait été affecté plus vivement que celui du vêtement, par la révolution qui s'est produite de nos jours dans l'industrie.

Lorsque l'Américain commença à porter des vêtements tout faits, une grande armée d'ouvriers s'abattit sur le monde.

Le vêtement de confection produisit la "sweat shop" moderne, bien que son ancêtre,—la "sweat shop d'Alton Locke"—ait existé longtemps auparavant dans l'industrie des tailleurs de confections.

La machinerie fit son apparition, et, chose encore plus importante, la main-d'œuvre fut divisée et subdivisée ; la confection des vêtements autrefois était un art qui demandait des ouvriers très habiles; un ouvrier, ou deux ou trois au plus, travaillaient dans une petite boutique confortable et faisaient un vêtement complet. Aujourd'hui, la condition de cette industrie est devenue telle, qu'une douzaine ou une vingtaine d'hommes ou de femmes, peu habiles, si ce n'est à une seule opération, sont nécessaires pour faire un vêtement complet; un ouvrier faufile, d'autres cousent à la machine, quelques-uns cousent à la main, d'autres enfin font les boutonnières, le repassage et le finissage.

Le manufacturier fait des économies sur son loyer en donnant aux ouvriers de l'ouvrage à emporter, et à finir chez eux.

Invasion d'Immigrants.

Chaque année, une multitude d'immigrants se répand dans New-York Est. Chez eux, ils étaient pauvres, ignorants et opprimés; ils ne connaissaient rien de la vie en Amérique, bien qu'ils en attendissent beaucoup; ils s'aperçurent tout de suite que la vie—loyer, nourriture, combustible,—était beaucoup plus dispendieuse ici que dans leur pays. Ce qu'il leur fallait donc tout d'abord, c'était du travail, peu importe lequel, pour qu'ils pussent se procurer les choses nécessaires à la vie.

Il n'y a pas beaucoup de travaux qu'un étranger inexpérimenté, ne connaissant pas la langue anglaise, puisse faire ici; mais presque tout homme ou toute femme peut coudre ou apprendre à coudre, alors surtout que les opérations sont si subdivisées que chaque tailleur n'a qu'à faire et à refaire sans cesse une petite couture, toujours la même.

Le petit entrepreneur, qui a reçu du gros manufacturier une certaine quantité d'ouvrage, est prêt à employer les immigrants, même les plus ignorants et les moins adroits, dans l'espoir de faire faire son ouvrage à un prix un peu moindre, et de réaliser un bénéfice un peu plus fort. Il établit alors des boutiques dans des logements, où il exploite l'étranger affamé. C'est ainsi que devint florissante la "sweat-shop"; c'est là que règne le système qui consiste à surcharger de travail l'ouvrier; c'est là que hommes, femmes et enfants travaillent ensemble dans un milieu insalubre, souvent contaminé par la maladie, quelquefois immoral.

Il est probable que nulle part au monde, à quelque époque que ce soit, hommes et femmes n'ont été surmenés comme dans la "sweat-shop", où ils trouvaient l'emploi le moins payé et le plus dégradant qui existe en Amérique. C'était pire que l'esclavage et de beaucoup; car un propriétaire d'esclaves aurait pris soin de ses esclaves comme de son cheval ou de sa vache, les nourrissant bien, se gardant de les surmener un jour, pour qu'ils pussent continuer le lendemain en bonne santé et pleins de force.

Mais le patron d'une "sweat shop" tirait tout le travail qu'il pouvait de tout homme, femme ou enfant sous ses ordres—et les enfants étaient traités avec aussi peu de remords que leurs parents,—sachant bien que s'ils mouraient de faim ou tombaient d'épuisement, comme le cas

Y a-t-il quelque chose de plus Juste?

Nous garantissons positivement de remplacer tout . . . . .

SOUS-VÊTEMENT

"CEETEE"

qui rétrécirait. **Il est absolument irretrecissable.** Cette marque plaira aux clients les plus difficiles. Elle est absolument différente des autres sortes. Elle est façonnée sans couture et d'un ajustement parfait — Elle est douce comme le velours, charmante, souple et chaude. De beaucoup supérieure aux marchandises importées. Elle se fait en Gauze Indien ; en pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement étampé et garanti.

Nos Articles d'un Ajustage parfait, à côtes élastiques pour Femmes, Enfants et Bébés, pour 1905, sont tout ce qu'il y a de nouveau. Lignes nouvelles. Garnitures nouvelles.

Notre REPRESENTANT VOUS VISITERA BIENTOT.

The C. Turnbull Co.,

LIMITED

GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY LIMITED.

ROCKWOOD, ONT.

VOGUE POPULAIRE

A PRIX POPULAIRES

Il sera certainement d'un grand avantage pour vous d'étudier la demande pour nos **Nouvelles Marchandises du Printemps,** en fait de **Costumes pour Dames** en **HOMESPUNS** et en **ETOFFES à COSTUMES**; car nous pouvons dire en toute sécurité—et leurs mérites le prouvent—qu'elles sont populaires et font de bonnes ventes. . . . . .

Agents de vente :

Dignum & Monypenny - - - Toronto.

AVEZ-LES EN STOCK ET
AUGMENTEZ VOS AFFAIRES.

EN VENTE DANS TOUTES
LES MAISONS DE GROS.

LES COLS, MANCHETTES ET
DEVANTS EN CAOUTCHOUC

Arlington

se vendent plus vite que tous les autres *cols à l'épreuve de l'eau*, sur le marché. Ils durent et se tiennent propres plus longtemps que tout autre.

THE ARLINGTON COMPANY of CANADA, LIMITED

Agents :

DUNCAN BELL, *Montreal.* JOHN A. CHANTLER, *Toronto.*

TRADE MARK

REGISTERED

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited,
HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs de

TOUS LES GENRES DE LAINES A TRIT

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE.

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités : Laines Cocoon, Ivorine et Eider 'Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT :

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

s'est présenté sûrement, il y en avait une quantité d'autres pour les remplacer.

Gaspillage de la vie humaine.

Il n'était pas rare de voir, dans ces "sweat-shops", des hommes courbés sans interruption sur une machine à coudre pendant onze à quinze heures par jour, en plein mois de juillet, faisant marcher la machine avec le pied, et souvent si pressés d'ouvrage qu'ils ne pouvaient pas s'arrêter pour prendre leur "lunch."

Ce travail était caractérisé par un labeur démoralisant pendant quelques mois de l'année, et par un chômage non moins démoralisant le reste du temps. La consomption, ce fléau des maisons à nombreux logements, fléau spécial à l'industrie du vêtement, emportait beaucoup de ces ouvriers; la pauvre nourriture et l'épuisement en emportaient beaucoup plus.

Ils n'osaient pas s'arrêter de travailler, sachant qu'il y avait une quantité d'autres hommes prêts à les remplacer sur-le-champ; l'entrepreneur, victime lui-même d'une concurrence effrayante et l'outil du manufacturier, exploitait leurs crantes pour exiger un travail fait plus rapidement, et forçait ainsi les prix à baisser constamment. Si, par hasard, il se présentait un homme si habile ou si robuste, qu'il pouvait faire quelques pièces de plus dans sa journée, les prix tombaient, et les ouvriers plus faibles étaient activés, sans remords, pour se tenir au niveau du premier, jusqu'à ce qu'ils tombassent d'épuisement.

Un jour, dans une de ces "sweat-shops", voici le cas qui se présenta, cas que je connais parfaitement: une femme donna naissance à un enfant, abritée par un rideau suspendu à l'un des coins de la chambre surchauffée et [illegible] Une autre femme avait dérobé quelques mo-ments à son labeur pour l'assister. L'enfant vint au monde mort-né. Lorsque la mère vit que son enfant était mort, elle se mit à crier; mais ce ne fut l'affaire que de quelques minutes. Elle sécha ses larmes et dit: "Dieu merci, je n'aurais pas pu en prendre soin."

Quelques jours après elle reprenait son ouvrage.

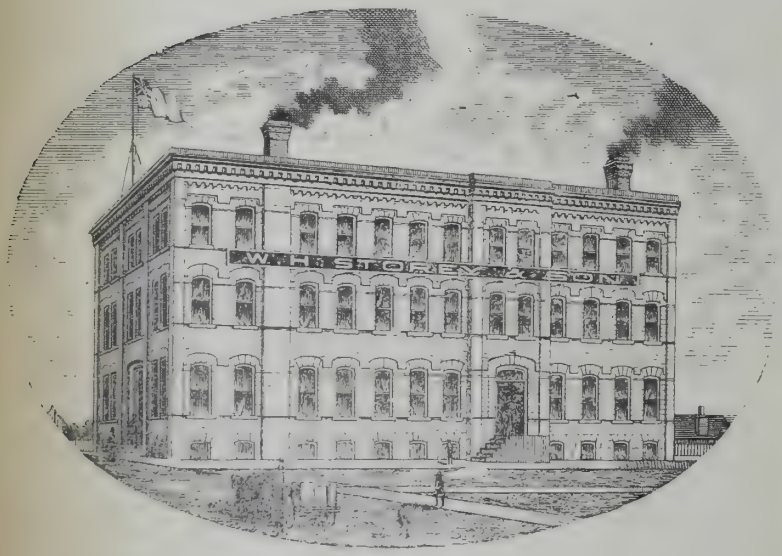
Un travail de cette espèce abrutit hommes et femmes.

Il n'y avait nulle part, en apparence, de moyen d'arrêter ce gaspillage de vie humaine. Cette classe de travailleurs était jetée dans le tourbillon de la civilisation américaine laissée à elle-même; personne n'y faisait attention. on n'avait souci de ce qui lui arrivait; comme résultat, un grand nombre de ces ouvriers mouraient littéralement de surmenage.

Opinion de l'Amérique sur le Juif russe.

Dans le livre intitulé "Yiddish of the East Side", écrit par un chapelier juif russe, il est raconté l'histoire étrange et pathétique d'un tailleur qui rentre chez lui un soir pour célébrer tranquillement un jubilé: il était resté dix années dans l'industrie du vêtement, et il vivait encore!

A cette époque, dix années formaient une longue vie dans une boutique de tailleur de New-York Est. Un jeune et robuste paysan, quittant la Russie, pays d'oppression, pour venir ici, pays de liberté et d'espérance, s'asseyant devant une machine à coudre, dans un atelier chaud, sale, et d'une odeur fétide de Broadway Est ou de la rue Clinton: il résistait cinq ans, quelquefois sept, rarement dix. En Russie, il aurait pu vivre, dans un confort relatif, jusqu'à un âge avancé; en Amérique, pris dans l'engrenage d'un laissez-faire froid et universel, il était pressuré, épuisé dans une demi-douzaine d'années, et jeté sur le tas des débris humains. Il avait simplement changé de genre d'oppres-



Pour le Commerce du Printemps

Gants et Mitaines

Trente et quelques années durant, nous avons tenu à honneur de conserver la suprématie dans la fabrication des **Gants et Mitaines.** Nous avons, sur des données nouvelles, fourni au commerce des marchandises ayant du cachet et alliant l'originalité à la solidité et à la durée. Vous recevrez la visite de nos voyageurs en temps voulu. Examinez leurs échantillons, considérez les prix. Nous vous offrons les plus belles valeurs aux prix les plus bas.

W. H. Storey & Son, Limited.

Etablis en 1868

Les Gantiers du Canada, ACTON, Ont.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

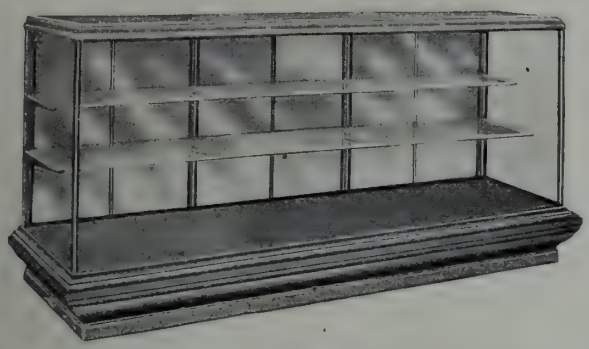
Vous ne courez aucun risque en les vendant.

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL.

QUICK SALES ASSURED



Ventes Rapides et plus Nombreuses Assurees par nos Vitrines d'Etalage "Quick Sales" Illuminées

(John Petz, Détenteur du Brevêt)

L'individualité attrayante de nos Vitrines d'Etalage et les grands avantages qu'elles offrent pour l'étalage des marchandises attirent les acheteurs.

Nos vitrines sont fabriquées avec de meilleurs matériaux, mieux construires et possèdent plus de dispositions exclusives que n'importe quelle autre vitrine d'etalage au monde. Vendue à prix correct.

Vitrines d'Etalage pour l'Intérieur et l'Extérieur fabriquées pour donner satisfaction, orner et vendre les marchandises.

DETROIT SHOW CASE CO.

"Fabricants de Vitrines d'Etalage pour marchands progressifs"

482 à 490 Fort Street, West, DETROIT, U. S. A.

Succursale Canadienne, Windsor, Ont.

JOHN PETZ, Prés. et Surintendant. HERBERT MALOTE, Sec. et Trés.

Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10 4, 12 4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

LA MARQUE DE COMMERCE DE QUALITE

Les Vitrines d'Etalage toutes en verre de PHILLIPS

Silent Salesman TRADE MARK

Sont hors de pair sous le rapport de la Beauté et de l'efficacité.

ELLES représentent les dernières créations et ce qui se fait de mieux en fait de **Vitrines d'Etalage**. Fabriquées avec la meilleure glace française, assemblées sans rivets, ni trous—(ce qui les assure contre le bris)—Les portes en glace allemande fonctionnent sur billes et glissières en métal, tablettes en grosse glace française sur supports nickelés, mobiles, base solide en marbre.—Dimensions : 42 pouces de haut par 26 pouces de large.

Construites pour être expédiées, démontées au tarif de fret de première classe, faciles à monter ; bref, à tous les points de vue, la **Vitrine d'Etalage** la plus solide, la plus belle et la meilleure de toutes celles sur le marché.

Nous enverrons sur demande, plus amples renseignements ainsi qu un catalogue des plus belles Vitrines d'Etalage du monde.

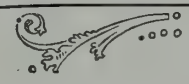
JOHN PHILLIPS & CO. LTD.,

DETROIT, Mich. Etablis en 1864. WINDSOR, Ont.

Fabricants de Vitrines d'Etalage pour les gens qui s'y connaissent.

Nos Manteaux

Sont les plus élégants les mieux finis. . .



LE GENRE, LA COUPE ET LES PRIX DEFIENT TOUTE COMPETITION. . . .

SUR RECEPTION D'UNE CARTE POSTALE VOUS RECEVREZ UN ECHANTILLON. . . . . .

The Excelsior Cloak Company

TELEPHONE MAIN 3948

452 rue St-Jacques, MONTREAL

sion; de la tyrannie politique de la Russie, il était tombé dans la tyrannie industrielle de l'Amérique; tandis que la première l'avait privé de quelques-uns de ses droits, la dernière l'avait privé de la vie.

C'était la réception qui attendait des centaines de mille d'émigrants qui arrivaient ici avec de larges idées au sujet de la liberté américaine; c'était le traitement accordé à des centaines de mille de citoyens futurs, sur les épaules desquels devait tomber la responsabilité suprême d'une république autonome.

Dans la lutte qu'elle entreprit contre cet état de choses, l'Eglise n'eut jamais d'influence effective; la société, telle qu'elle est établie, n'y pouvait apporter remède que dans des localités limitées, bien qu'elle ait accompli un effort remarquable, principalement à Chicago. L'école, le milieu qui exerce la plus grande influence, a rehaussé la seconde génération; mais elle a laissé l'immigrant du début dans le bourbier de la misère. L'Etat, tant qu'il n'a pas été aiguillonné jusqu'à faire une législation concernant les manufactures genre moderne, ne s'est pas du tout occupé de ces ouvriers, jusqu'au jour où ceux-ci, brisés ou arrivés à ne plus rien redouter, grâce aux conditions dans lesquelles ils vivaient, devinrent impotents, indigents ou criminels.

Commencement du soulèvement.

Le soulèvement se produisit quand même. Aujourd'hui, la "sweat-shop" et le système du surmenage, tels qu'ils étaient connus il y a quelques années, ont complètement disparu. Ce soulèvement sortit, comme toutes les grandes réformes, du milieu même des ouvriers.

Une organisation unioniste fit son apparition parmi ces travailleurs foulés aux pieds, il y a une vingtaine d'années. Ce fut le premier mouvement—sans oublier le beau travail accompli par les réformateurs du dehors—qui contribua non seulement à abolir le système des "sweat-shops", mais aussi à élever les gages, et à diminuer le nombre des heures de travail, et à le ramener de onze à quinze heures, chiffre auquel il s'élevait, il y a quelques années, à un maximum de huit heures pour les coupeurs et neuf heures et demie pour les tailleurs.

Ce mouvement a donné de l'encouragement aux grandes manufactures, où l'on peut faire des règlements et où le pouvoir mécanique est substitué à la fatigue exténuante qu'entraîne la machine à coudre fonctionnant par la force du pied

Ces résultats n'ont pas été obtenus facilement. Toute personne, qui n'a pas pris connaissance de l'histoire des unions organisées des ouvriers du vêtement en Amérique, ne peut pas se faire une idée des luttes qu'il a fallu soutenir—grèves amères, sans espoir, dissentions décourageantes au sujet de théories sociales peu utiles, besoins et misère, —pour arriver à quelque chose ressemblant à une organisation effective.

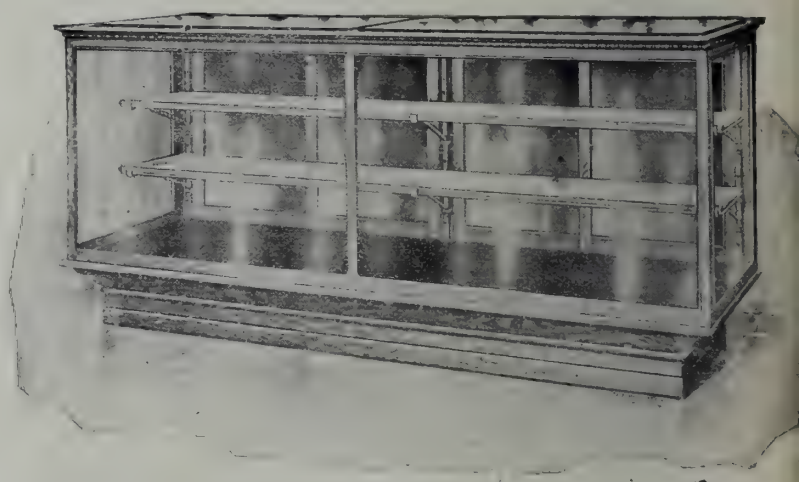
Résultats des Unions pour les Ouvriers.

Il est également difficile, pour l'homme qui n'en fait pas partie, de se rendre compte de ce que signifie l'union—appelée quelquefois "unie"—pour le Juif Russe. Bien que, par tempérament, il soit indocile, défiant, circonspect et ambitieux pour lui-même individuellement plutôt que pour ses semblables, et que par conséquent ce soit plus difficile de le mener, l'union ouvrière lui a fait entrevoir le premier rayon de liberté, d'action indépendante, qu'il ait jamais eue.

Le premier patron pour qui il ait travaillé en Amérique, comme je l'ai montré, était un petit entrepreneur,—Juif lui-même—un chef d'atelier, plus exigeant et plus impitoyable par nécessité que le maître ou le supérieur Russe qu'il venait de quitter. Il aurait à peine su qu'il était dans la libre Amérique, sans l'union. L'union professe un idéal, des abstractions splendides, la liberté des hommes, et le Juif est toujours un idéaliste. Cependant, qu'une grève se produise, il est un des plus fermes à son poste: car il a été opprimé si longtemps, il est si timide, si ignorant, il a si peur d'avoir recours à la charité publique, que de là résulte sa ténacité.

Lorsqu'il a placé de l'argent dans une banque, il se privera de nourriture, et même quelquefois se fera "scab", plutôt que d'en détourner un seul cent.

50 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.



No. 30 Vitrine d'Etalage.
En glace polie, dessus biseauté, 42 pcs. de haut, 26 pcs. de large. Toutes les longueurs, dernier fini, nuance chêne doré, poli au tampon, seulement $5.00 du pied.
F. O. B. DETROIT.
THE REID MFG. CO.
DETROIT, MICH.
Agents Canadiens :
IMPERIAL JOBBING CO.
Boite Postale 347 WINDSOR, Ont.

CHALEYER & ORKIN

1794 et 1796, rue Notre-Dame, - - - - Montréal.

Nous sommes maintenant complètement installés dans notre nouvel établissement, et nous exposons un stock complet d'articles de Modes, qui sera tenu bien assorti durant toute la saison. . . . . .

Vous êtes cordialement invités à venir l'examiner.

CHALEYER & ORKIN.

Ce qu'un Client a Dit

En Expliquant la Maigreur de sa Commande, un Marchand a dit a l'Auteur :

"Nous avions un gros stock d'autres Jupons lorsque nous avons fait notre dernière commande, et nous nous en débarrassons aussi vite que nous pouvons. Nous produisons les vôtres, lorsque nous voyons que nous allons manquer une vente, et toujours nous vendons les vôtres. Lorsque nous aurons vendu tous nos autres jupons, nous vous donnerons de bonnes commandes."

MORALE.—Eh bien ! Elle saute aux yeux.

Nos Voyageurs parcourent maintenant le Canada. Voyez leurs échantillons

The PUGH Mfg Co.,

Fabricants de Jupons pour Dames

Office de Montréal : 61 rue St-Gabriel.

33 rue Church, TORONTO.

J. R. McKERNAN, Représentant.

DEMENAGEMENT POUR AGRANDISSEMENT

Nous désirons informer le commerce que nous avons loué de nouveaux et beaucoup plus spacieux magasins

1782 RUE NOTRE-DAME

où nous déménagerons le 1er mai.
Nous serons à l'avenir en meilleure position pour répondre à vos besoins en

Jupès et Blouses de Soie et Fantaisie, Colleretes de Soie et de Dentelle, Châles Honeycomb, Sous-Vêtements pour Dames, Etc., un Lot Spécial de Blouses Lavables pour Garçonnets, Robes et Manteaux d'Enfants, Tapis de Table de Toile et Peluche, Rideaux Suisses, Mouchoirs de Toile, Foulards de Soie, Bas, Sous-Vêtements pour Hommes, Costumes Confectionnés pour Hommes, Etoffes en Pièces, Etc., Etc.

L. HIRSHSON & CO.,

JOBBERS EN GROS

58 Carré Victoria, - Montréal.

Les manufacturiers et les Marchands désireux de disposer promptement et avec profit de lignes de job feront bien d'entrer en relation avec nous. Correspondance sollicitée.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

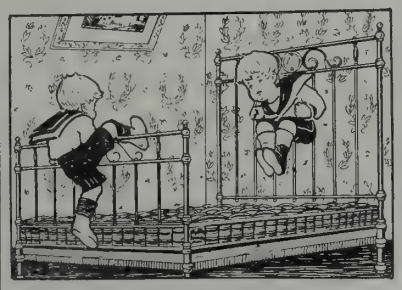
La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.



THE IDEAL GUARANTEED LINE TRADE MARK IDEAL REGISTERED

Manufacturiers en gros de :

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreillers de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE The Alaska Feather & Down Co. The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

Pendant la grève des tailleurs en 1894, la rumeur se répandit tout-à-coup qu'une banque du Bowery était en faillite. Immédiatement une foule de tailleurs grévistes, supposés près de mourir de faim, et qui, en réalité, recevaient des secours de sociétés de charité juives, furent vus rangés en ligne, attendant leur tour pour retirer leurs dépôts.

Comment l'Union réussit.

Après presque vingt années de lutte dans New-York et d'autres villes, après vingt années d'échecs successifs, de nouvelles périodes d'agitation et de perfectionnement, l'Union des ouvriers en vêtements avait atteint en 1903 et 1904 une position très forte. Elle s'était fortifiée auparavant par une période de grande prospérité dans le commerce des vêtements, alors que la demande pour des ouvriers était forte, et que ceux-ci étaient rares, alors que les ouvriers étaient satisfaits et que leur organisation se faisait facilement. L'union avait été dirigée habilement et intelligemment. Henry White, son secrétaire national, avait en réserve d'importants fonds de grève et avait mis en usage l'étiquette de l'union avec un effet remarquable. Rien que dans le courant de l'année dernière; l'union a dépensé plus de soixante-dix mille dollars pour la réclame des vêtements portant l'étiquette de l'union, réclame faite dans les revues périodiques, les tramways, les gares de chemin de fer, et par d'autres méthodes.

La situation faite aujourd'hui à l'industrie du vêtement, comparée à celle qu'elle avait, il y a seulement quelques années, à l'époque des "sweat shops", est surprenante. Personne n'a besoin aujourd'hui d'aller dans New-York Est, avec l'espoir d'y trouver ces tailleurs qui manquaient des choses nécessaires à la vie; l'industrie a complètement changé d'aspect.

"J'ai dans mon atelier, dit un patron, des ouviers qui gagnent mille dollars par an."

Changement remarquable.

Allez dans New-York Est, et vous y trouverez des ouvriers—ils sont peu nombreux ceux qui sont au sommet de l'échelle—intelligents, parlant anglais, aussi bien vêtus que la moyenne des gens que l'on recontre dans Broadway : beaucoup d'entre eux sont capables de discuter sur la grève à son point de vue économique le plus large. Quelques-uns d'entre eux gagnent même plus de mille dollars par an en travaillant seulement huit heures par jour, plus que ne gagnent bien des médecins, des avocats, des professeurs : plus que des catégories entières de commis et d'autres ouvriers salariés.

Mais ce sont des coupeurs: des hommes d'une grande habileté, formant peut-être le dixième du nombre total des ouvriers du vêtement. Quelle est la condition des autres, tailleurs, couseurs à la machine, finisseurs, faufileurs, confectionneurs de gilets, de pantalons, et le reste? A coup sûr, il y a pauvreté et mécontentement dans cette catégorie de travailleurs.

Mécontentement, c'est évident; quel sont les gens qui soient satisfaits? Pauvreté, oui, mais pauvreté virtuelle. Il est certain que les tailleurs ne sont pas aussi bien payés que les coupeurs; mais il y a des couseurs à la machine qui gagnent de deux à trois dollars par jour: ceux-ci sont des Juifs russes qui pourraient gagner environ vingt cents par jour dans leur pays.

Il y a des finisseurs qui gagnent quatorze dollars par semaine, des faufileurs dont les gages s'élèvent à dix-sept dollars par semaine et des repasseurs qui gagnent dix-huit dollars. Il est évident que tous n'ont pas des salaires aussi élevés; d'autre part, le travail n'est pas constant.

Vous pouvez voir des femmes italiennes qui travaillent chez elles à la pièce et qui ne gagent pas plus de quarante cents par jour.

En général, ces Juifs, ouvriers du vêtement, sont économes, sobres, et font tout en leur pouvoir pour bien élever leurs enfants: quelque jour nombre d'entre eux deviendront patrons et vivront dans de belles résidences; peut-être même auront-ils à lutter amèrement contre les unionistes à leur emploi.

Le point le plus faible de l'Union des ouvriers du vêtement se trouve dans sa puissance même et dans le succès qu'elle a obtenu. Etant donnée une grande force, que cette force soit représentée par le capitaliste appartenant à un trust ou par une union d'ouvriers, il est dans la nature humaine de faire un usage arbitraire de cette force.

Les grands abus encouragent l'organisation de travailleurs; ces organisations accomplissant une très bonne œuvre, finissent par devenir très puissantes et peuvent devenir aussi tyranniques qu'un patron.

Bien que nous ayons beaucoup de sympathie pour les ouvriers du vêtement dans leurs luttes avec leur patrons, bien que nous apprécions le besoin de ces unions, nous voyons dans leur formation, une tendance à monopoliser la main-d'œuvre, à élever les salaires d'une manière extravagante, et à imposer un grand nombre de restrictions.

Les ouvriers deviennent des monopolistes tenaces.

L'Union des Coupeurs, qui est la base de l'union des ouvriers du vêtement, se compose d'hommes habiles dans leur métier, capables de maintenir leur organisation dans des conditions qui leur permettent de limiter leur travail, et le nombre des apprentis; car ceux-ci, dans certaines localités, deviennent arrogants lorsqu'il s'agit d'admettre des hommes dans l'union.

A New-York, on ne tolérait qu'un apprenti pour dix ouvriers, et, dans la plupart des ateliers, ordre était donné à d'habiles coupeurs de limiter leur travail à la coupe d'un certain nombre de vêtements par jour.

Quelques-uns des chefs de l'union ne veulent pas admettre que de tels ordres aient été donnés; mais tous les manufacturiers à qui j'ai parlé se sont plaints en termes très amers de ce système de travail lent.

Puissance du boycotage.

Les manufacturiers commencèrent à employer des hommes non-unionistes, et les unionistes se tournèrent contre eux et firent agir toutes les ressources que leur procurait le boycotage. Trente agents furent envoyés au dehors pour visiter toutes les villes les plus importantes: c'était une grande et coûteuse entreprise. Partout ceux-ci encouragèrent les commerçants à n'acheter que des marchandises portant l'étiquette de l'union. Lorsque ceux-ci ne se conformaient pas aux désirs de ces agents, ces derniers convoquaient en assemblée les membres des unions locales; là des résolutions étaient prises et il en résultait souvent que ces commerçants étaient mis en interdit et tous les unionistes recevaient des instructions en conséquence.

Là-dessus, les principaux manufacturiers de vêtements des Etats-Unis se réunirent à Philadelphie, au printemps dernier et formèrent un Bureau national du Travail, pour traiter avec les unions. C'est ce qu'avaient fait les patrons dans beaucoup d'autres industries: l'organisation du capital pour lutter contre les travailleurs organisés.

Ces manufacturiers prirent une résolution par laquelle tout atelier devait être ouvert à tout ouvrier, car, disaient-ils, un atelier fermé à quelques-uns est une institution anti-américaine; chaque homme a le droit de vendre son travail comme il l'entend et chaque patron a la liberté d'employer qui il veut, sans avoir à considérer des questions d'affiliation ou de non affiliation.

[A suivre]

R. G. PAQUETTE TEL. MAIN 1318 J. A. PICARD

Avis au Commerce

La maison R. G. Paquette & Co., informe sa clientèle que, par suite de sa fusion avec la Men's Wear Co., MM. R. G. Paquette et J. A. Picard se sont associés et feront le commerce sous la dite raison sociale de

MEN'S WEAR CO.

qui a la représentation exclusive au Canada des maisons suivantes :

W. O. HORN & BROTHER, Londres, Paris et New York,
Shirtings, Mouchoirs français, Cravates pour dames et messieurs.

CHARLES SIMONS' SONS, Chemnitz, Londres, Paris et New York,
Manufacturiers de Corps et Caleçons pour dames et messieurs, Bas et Chaussettes.

CEINTURES ET BRETELLES DE "R & R BELT CO."
Manufacturées à **New York.**

ALLEN MANUFACTURING CO., Toronto,
Manufacturiers de Parapluies pour dames et messieurs.

JOHNSTON & SWORD, Toronto,
Manufacturiers de Cravates, Foulards, etc.

Seuls agents pour le Canada,
de la célèbre Bretelle "UNCLE SAM."
$3.50 pour être détaillé **50c.**

Votre Stock est-il bien Assorti ?

Il vous faudrait quelques lignes pour donner du brillant à votre stock pour le commerce du Printemps. Nos assortiments sont tous nouveaux et comprennent les marchandises les plus vendables.

Cotons, Flanellettes,
Ginghams, Indiennes.

Les plus nouveaux patrons, et les dernières nuances aux prix LES PLUS SERRÉS.

Tapis et Fournitures pour Maison

Ces marchandises seront grandement demandées durant les six prochaines semaines. Nos lignes sont celles des importations les plus récentes et l'assortiment est considérable.

Merceries pour Hommes

Sous-Vêtements pour l'Eté, Cravates, Faux-Cols et Chemises dans une infinie variété.

Marchandises de Tablettes

Les Marchandises d'Eté pour Dames et Jeunes Filles sont ici une spécialité.
Une ligne immense de Broderies et Dentelles.

Envoyez-nous une liste de vos besoins ou voyez les Echantillons de nos voyageurs.
Vous serez également satisfait.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

Greenshields Western Limited, Winnigeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. B.

TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES AND DRYGOODS

AVRIL 1905

ALPACA ETOFFES A ROBES MOHAIR

On ne peut pas déclarer trop haut que cette année sera la plus forte, depuis 1895, pour les Lustrés en Mohair . . . . . .

LES LUSTRES, MOHAIRS ET SICILIENNES DE

PRIESTLEY

sont les meilleurs pour

le Brillant, le Soyeux et la Douceur au Toucher

Toutes les marques d'Etoffes à Robes en Mohair ne sont pas également bonnes. Il y a des différences dans la teinture et le fini, qui sont de la première importance. Pour ces détails et pour tous les autres, les Marchandises de . . . . . .

PRIESTLEY

ont une avance marquée sur toutes les autres fabrications, et même sur ses propres produits des années précédentes. . . . . .

Les Lustrés et Mohairs de PRIESTLEY ne rétrécissent pas

Nous avons un stock complet des articles de **PRIESTLEY**, en Noirs et en Couleurs, en stock ou en route.

GREENSHIELDS LIMITED

Seuls Agents de Vente pour le Canada — **MONTREAL**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver, B. C.

The W. R. Brock Company, (Limited)

26, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

CRÉPONS COLONIAL, à détailler à 12½c.

INDIENNES à pointillé POLKA, à détailler à 12½c.

En demande pour Rassortiment du Printemps; nous en avons un assortiment complet.

INDIENNES à pois tête d'épingle, à détailler a 12½c. Arrivent en magasin et s'en vont chaque jour.

Nous avons tout ce qu'il y a de plus nouveau en GANTS DE LISLE, Taffetas et pure Soie, Blancs et de Couleur.

Nouvelles soieries pour garnitures et Rubans pour garnitures, maintenant en stock au complet ; aussi Nouveautés en Boucles de Ceintures et en Ceintures.

Demandez nos prix des cotonnades régulières.

Nous sollicitons une visite à nos magasins ce mois-ci.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI — MONTREAL, AVRIL 1905 — No 4

LES ASSOCIATIONS DE MARCHANDS

Nécessité d'en faire partie

La délégation des commerçants qui s'est rendue le mois dernier à Ottawa pour demander aux ministres du gouvernement fédéral de débarrasser les marchands de l'exploitation des timbres est une preuve entre mille de ce que peut faire l'union.

Bien qu'aucun résultat tangible ne soit venu prouver que l'objet de la délégation a été atteint, on nous permettra de croire que le gouvernement ne voudra pas longtemps laisser peser sur le commerce de détail un joug qu'il est de son devoir de briser.

Les ministres n'ont pas caché qu'ils étaient impressionnés par la démarche des délégués et par leur nombre. Ils savent que des hommes d'ordre, de travail, de progrès ne peuvent se déplacer en aussi grand nombre et abandonner leurs affaires sans un motif sérieux, grave.

C'est pourquoi ceux qui dirigent les destinées d'un pays, prêtent volontiers dans tous les pays l'oreille aux plaintes et aux revendications des commerçants.

C'est pourquoi également nous ne saurions trop recommander aux marchands de s'unir. Ils ont des associations et beaucoup n'en font pas partie. Ceux qui en font partie négligent souvent de venir aux réunions et quelques-uns mêmes poussent la négligence au point de ne pas payer leurs cotisations.

Il ne manque pas de circonstances, comme dans la question des timbres de commerce, dans lesquelles les marchands éprouvent le besoin de se sentir les coudes, de serrer les rangs et de faire une démonstration pour obtenir justice.

Nous savons bien que quand le danger est menaçant, quand le péril est grand il suffit de faire appel à la solidarité des commerçants pour les voir se lever comme un seul homme et agir. Mais que de temps perdu souvent, que de désastres, que de ruines, que de pertes avant qu'une action commune ait été prise.

Prenons encore la question des timbres de commerce comme exemple. Est-ce que les commerçants ne se seraient pas débarrassés de cette plaie depuis longtemps, si les diverses associations de marchands avaient voulu, avaient pu s'entendre. Le malheur est qu'aucune de ces associations ne réunit dans aucune de ses assemblées la moitié, le tiers, le quart même de tous ceux qui devraient en faire partie. Nous avons la conviction que, si une de ces associations seulement avait pu réunir un jour deux cents ou trois cents membres et provoquer une discussion approfondie sur la vente et la distribution des timbres de commerce, la question serait maintenant vidée. Il aurait suffi d'une branche de commerce pour entraîner toutes les autres à sa suite.

Il est certain que dans cette question des timbres de commerce on finit par où on aurait dû commencer. Nous posons en fait qu'on aurait commencé par le commencement, c'est-à-dire par s'adresser au gouvernement fédéral, si les commerçants avaient eu conscience de la force qu'ils possèdent quand ils s'unissent dans un but d'intérêt commun.

On nous affirme que certains magasins de détail à Montréal paient autant de taxes municipales que des magasins de gros et qu'ils sont surtaxés. Peut-être les propriétaires de ces magasins ont fait des réclamations personnelles dont il n'a pas été tenu compte; peut-être ces mêmes commerçants ne font pas partie de la Société des Détailleurs et peut-être aussi ne songent-ils pas que la Société pourrait et devrait s'occuper utilement de veiller à ce que les taxes soient plus justement ou plus équitablement réparties.

Il existe des Associations de commerçants ailleurs que dans la province de Québec. Nous avons eu l'occasion de converser il y a quelque temps avec un des officiers d'une Association de Commerçants d'une ville de l'Ouest et il nous faisait observer que dans sa ville tous les détailleurs, à proprement parler, faisaient partie d'une association. Mieux encore, tous les membres à moins d'empêchement grave se rendent aux assemblées, ils s'en font un devoir, ils savent que s'ils passent une heure à discuter des intérêts du commerce avec leurs collègues, cette heure en vaut deux au moins de celles qu'ils passent au magasin.

Pourquoi n'en serait-il pas de même dans notre province? est-ce que les commerçants ont moins de questions à étudier, à discuter et à débattre ici qu'ils n'en ont ailleurs?

Nos marchands savent à quoi s'en tenir à ce sujet; c'est parcequ'ils le savent qu'ils devraient s'unir, faire partie d'associations, assister aux assemblées et y apporter leurs lumières et leurs votes.

LES TIMBRES DE COMMERCE

Le dernier mot n'est pas dit

En vertu d'un jugement récemment rendu par la Cour d'Appel, il appert que la Législature Provinciale aurait outrepassé ses pouvoirs en votant une loi qui permet aux municipalités d'abolir par règlement la distribution et la vente des timbres dits de commerce.

Fortes de ce jugement les compagnies de timbres sont plus que jamais agissantes et remuantes. Mais tout n'est pas dit pour elles et leur cri de victoire ressemble passablement au chant du cygne.

Car nous ne pouvons pas douter un seul instant que le gouvernement fédéral, en présence des réclamations unanimes du commerce, tarde à mettre fin à une outrageante exploitation qui n'a que trop duré.

Pas plus que le gouvernement provincial, le gouvernement fédéral ne peut voir dans les trafiquants de timbres des commerçants réguliers; il ne peut considérer leurs compagnies que comme des officines de spoliation, spéculant sur la bonasserie du public, sur la foule des gogos à qui, par une savante publicité, on persuade qu'elle peut obtenir quelque chose pour rien.

La délégation de plusieurs centaines de commerçants à Ottawa était bien faite pour démontrer aux ministres qui l'ont reçue, que les marchands subissaient l'imposition des timbres malgré eux.

Exercer une pression sur le public pour que ce public à son tour de force, les marchands à distribuer des timbres, tel est l'art opératoire des compagnies de timbres. Elles l'ont exercé avec habileté, avec trop d'habileté et les conséquences on les connait. Les profits du détailleur vont dans les poches de ces vampires qui n'en donnent même pas pour leur argent aux porteurs de leurs livrets.

Il est temps, grandement temps qu'une exploitation aussi immorale prenne fin.

Puisque seul le Parlement fédéral peut légiférer en matière de commerce, c'est à lui qu'il appartient d'agir. Les ministres ont reçu deux délégations, l'une des commerçants réclamant un amendement au Code Criminel de manière à faire cesser la plaie des timbres de commerce, l'autre des compagnies de timbres protestant contre les pétitions présentées par la première délégation.

Les deux parties ayant été entendues, les ministres ont pu juger de la valeur des arguments présentés par l'une et l'autre. Ils savent maintenant que les commerçants sont exploités ainsi que le public et nous avons bon espoir qu'ils agiront promptement.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

L'assemblée générale des membres de cette Association a eu lieu le 24 mars à la salle des Marchands sous la présidence de M. J. O. Gareau.

Nous avons remarqué la présence de MM. E. Lamy, Armand Giroux, A. Rouleau, W. U. Boivin, l'échevin J. D. Couture, O. Lemire, A. Fleury, Israël Cardin, etc., etc.

Après la lecture des minutes de la séance précédente, le trésorier, M. Armand Giroux, présente son rapport qui dénote un état d'affaires des plus satisfaisants. Ce rapport est adopté à l'unanimité.

Après l'adoption du rapport a eu lieu la nomination et l'élection des officiers pour l'année 1905-06 avec les résultats suivants:

M. J. O. Gareau, président; Ernest Lamy, vice-président; Armand Giroux, trésorier; W. U. Boivin, secrétaire. P. Lafrance, l'échevin J. D. Couture, O. Lemire, Jos. Ethier, Adélard Fleury, A. Rouleau, J. E. Fleury sont élus directeurs, et l'assemblée s'ajourne.

LES DEPENSES DES MAGASINS

Pendant les quelques années qui précèdent, les frais d'un magasin de nouveautés, ou d'un magasin à départements ont augmenté d'une façon sensible. Cet accroissement de dépense se fait remarquer sous différentes formes, dit le "Dry Goods Economist.". Aujourd'hui, tout dans un magasin est beaucoup plus compliqué qu'il y a quelques années. Le magasin lui-même est plus vaste. Les commerçants ne souffrent plus l'état d'encombrement dont ils se contentaient autrefois.

Les bâtiments dans lesquels se trouvent les magasins sont aussi d'une construction plus dispendieuse. Ceci est dû plutôt à la grande attention apportée pour faire des constructions à l'épreuve du feu, qu'à une tendance à faire un travail ornemental et à sculptures de fantaisie. En réalité, les grands magasins que l'on construit maintenant montrent une tendance à un excès de simplicité; et il est à se demander si, dans le désir que la poussière et la saleté ne se logent dans les ornements de la construction, leurs architectes ne pèchent pas par excès de sévérité. Néanmoins, on constate une tendance à ériger pour les magasins des structures colossales; et il est évident que les intérêts engagés dans de telles constructions, ainsi que dans les terrains qu'elles occupent, atteignent des chiffres énormes.

Quand on considère les accessoires et l'outillage d'un magasin, on remarque une prodigalité plus grande dans les dépenses. L'importance d'avoir des accessoires beaux et d'un usage commode est tellement reconnue aujourd'hui, qu'aucun marchand, digne du nom de progressif, ne se contente d'accessoires démodés et incommodes.

En outre, un espace qui va croissant est ménagé dans d'autres buts que d'y entasser du stock et de le vendre. Des salles de repos, meublées avec plus ou moins de recherche, pour les dames qui visitent l'établissement, sont une partie essentielle du magasin moderne. Il y a aussi le restaurant ou la salle de thé, qui peut être ou n'être pas installé dans un but directement payant.

Dans beaucoup de magasins, un grand espace est réservé pour le confort des employés, sous forme de salles de repos et de récréation, ou sous forme de salles à manger, que la nourriture y soit servie ou non par la maison.

Une autre source de dépenses est la livraison des paquets. Les marchands en concurrence rivalisent pour la promptitude des livraisons, ainsi que pour la tenue et l'équipage de leurs voitures. La distance à laquelle la livraison des emplettes est faite gratuitement, principalement pendant l'été, alors que beaucoup de clients résident dans la banlieue, représente une augmentation réelle des frais.

La manière de faire la publicité a aussi beaucoup changé, et nombre de magasins qui faisaient autrefois une petite annonce, y emploient maintenant une page complète de journal, chaque jour de l'année. D'autres formes de la publicité, telles que brochures et circulaires, ont pris un caractère plus dispendieux; tout ceci résulte directement de ce que les marchands ont reconnu plus généralement le besoin d'annoncer les choses avec justesse, et du désir qu'ils éprouvent que tout ce qui est en rapport avec leur magasin ait la meilleure apparence et soit le plus au goût du jour.

Une autre source de dépenses, c'est l'achat de costumes et de modes d'une grande élégance, au commencement de chaque saison, en vue d'attirer le commerce, et qui sont vendus sans profit et souvent à perte.

Bien plus, nous pouvons citer des réceptions mondaines de toutes sortes, où les toilettes sont fournies par les magasins qui s'adressent à la classe moyenne et au peuple.

Il n'est pas douteux que ces dépenses, sous leurs formes variées, ne forment un placement profitable. Non seulement elles ont attiré la clientèle, mais elles ont donné au public le désir d'avoir une meilleure qualité de marchandises. Dans l'exercice de cette influence, le marchand a été aidé par la prospérité générale du pays, qui a accru dans une grande mesure la puissance d'achat du public.

Les dépenses du magasin ayant augmenté, il semble raisonnable de penser que le public paie plus qu'auparavant pour les articles qu'il achète. Il serait difficile de déterminer avec quelque exactitude la proportion dans laquelle le prix des marchandises a du être augmenté. Toute donnée à ce sujet ne peut avoir pour base qu'une estimation d'à peu près. Une chose cependant est certaine: c'est que l'on voit rarement de nos jours les conflits sensationnels au sujet des ventes à prix réduits, conflits qui, il y a une dizaine d'années, étaient des événements journaliers.

Il n'y a vraiment pas lieu de le regretter. La vente au détail est conduite aujourd'hui sur des données beaucoup plus

MARQUE

SHIELD

Il y en a d'autres naturellement, mais vous les oublierez quand vous aurez vu notre ligne. Vous n'avez pas le temps de penser aux petits détails nécessaires pour faire un vêtement parfait. Nous avons et nous personnifions tous ces caractères, de sorte que nos - - - - -

Blouses de Haute Qualité

..ET NOS..

..Costumes à Chemisette..

supporteront une inspection sévère, et permettront au détailleur de faire un profit libéral.

NEW YORK SILK WAIST CO.

40, Rue St-Antoine, Montreal.

scientifiques; tandis que les marchands peuvent être prodigues de leur argent dans certaines dépenses, ils sont complètement opposés à son gaspillage, dont ils n'avaient guère souci aux jours plus heureux du commerce.

GARNITURES, TRESSES ET BOUTONS

Toutes les lignes de garnitures attirent l'attention des acheteurs. Chaque espèce de garnitures a son usage particulier cette saison, de sorte qu'une attention spéciale est nécessaire pour faire un choix.

La nouveauté est un grand facteur dans la vente rapide au détail des garnitures, et certainement l'importateur et le manufacturier ont bien rempli leur devoir cette saison, en plaçant devant les acheteurs un immense assortiment de nouveautés.

Nombreuses nouveautés dans les tresses

Dans les tresses nouvelles, les nouveautés occupent une place proéminente, et beaucoup de celles-ci ont été préparées spécialement pour les acheteurs au détail. Les idées, pour la confection de ces nouveautés, viennent de Paris et ont été bien mises à exécution par les manufacturiers de tresses de ce pays. Les meilleures de ces nouvelles idées ont été apportées trop tard pour pouvoir être adoptées par les manufacturiers de vêtements; les acheteurs au détail seront donc en avance d'une saison avec ces nouveaux styles.

La majorité des manufacturiers de vêtements ne se rend pas encore bien compte de toute la valeur des nouvelles garnitures. Ils cherchent toujours des garnitures qui peuvent être achetées à un certain prix, et, la demande se produisant de si bonne heure à chaque saison, ils font souvent usage des genres de garnitures de la dernière saison.

Cette négligence de la valeur du style des garnitures est toute au détriment des manufacturiers; car le style élégant d'un vêtement est souvent gâté par une garniture bon marché ou démodée. Bien entendu, il y a des exceptions à cette règle, et les manufacturiers qui font exception se font bientôt une réputation enviable de bon goût.

Quelques-uns des principaux manufacturiers de vêtements, qui vendent aux meilleurs détailleurs du pays, emploient les larges treses de soie Hercules et Titan, pour les garnitures des jupes et des corsages.

Modèles plus légers en tresses de soie

Les modèles plus légers de tresses de soie sont en demande générale pour la saison du printemps. Le terme "plus légers" est employé pour distinguer les nouvelles tresses des modèles plus pesants qui conviennent mieux aux étoffes d'hiver. Ces nouvelles tresses légères vont très-bien avec les tissus de soie et les tissus de laine pour la saison nouvelle.

Les tailleurs de confections ornent beaucoup des nouveaux costumes de soie changeante et monotone de garnitures compliquées faites de tresse de la même couleur que celle du tissu. La couturière ainsi que le tailleur aiment les tresses qui s'étirent, parce que ces tresses se prêtent très-bien à l'exécution d'idées ingénieuses personnelles, qui se manifestent principalement dans les garnitures de jupes.

On produit des effets de double jupe, au moyen d'une garniture, et, dans le cas de la double jupe actuelle, on emploie les tresses de soie pour la bordure.

Tresses étroites

On emploie avec d'excellents résultats les tresses étroites, genre soutache, de même que les passementeries, sur les manteaux de soie séparés ainsi que sur les manteaux de soie et de drap assortis au costume. Un des meilleurs ateliers de coupe a mis en montre une nouveauté qui consiste en une application de galon de soie; c'est une idée dont les couturières devraient faire leur profit. Un costume en drap Henrietta est garni de galon Hercules de trois pouces, et, autour du col et des manchettes, ce galon est brodé de soie de couleurs Persanes.

Les galons plissés, appartenant aussi à la variété des galons qui s'étirent, conviennent bien au commerce de détail. Ils devraient en grande partie prendre la place des bandes de soie tuyautées, de celles qui ressemblent tant à des bandes élastiques pour jarretières.

Les galons tuyautés peuvent être employés de la même manière que les bandes tuyautées et peuvent prêter à des façonnages plus ingénieux; en outre ils ont une apparence plus attrayante.

Une chose à laquelle les acheteurs, cette saison, devraient donner une attention spéciale, c'est le choix des teintes élégantes dans les nouveaux galons et les bordures en velvétine pour jupes.

Bandes Barmen et St-Etienne

Les bandes des tissages Barmen et St-Etienne figurent parmi les garnitures à succès de la saison, à des prix modérés; de même, les motifs séparables en dentelle, qui introduisent l'emploi des médaillons de soie, et les broderies de soie, offertes à une grande variété de prix, dont celles du plus bas prix peuvent se détailler à 25 cents.

Dans les garnitures de haut prix de toutes descriptions, il faut donner une attention particulière aux nouveautés. Les effets en relief ou Pompadour ont une place proéminente dans les motifs en dentelle. Les plus élégantes de ces garnitures en dentelle sont aussi façonnées avec broderies de soie, et sont additionnées de fil d'or.

CE QUE LES MAGASINS DE NEW-YORK DEPENSENT EN ANNONCES

Ci-dessous, nous donnons le détail d'une estimation modérée, concernant les dépenses que font, pour les annonces, les magasins à département de "Greater New-York", savoir: John Wanamaker, $500,000; Seigel-Cooper Co., $400,000; Simpson-Crawford Co., $400,000; R. H. Macy & Co., $350,000; Adams Dry Goods Co., $300,000; Bloomingdale's, $300,000; Hearn, $250,000; Ehrich Bros., $200,000; Frederick Loeser & Co., Brooklyn, $200,000; Abraham & Strauss, Brooklyn, '100,000; Rothenberg & Co., $175,000; H. O'Neil & Co., $150,000; Saks & Co., $100,000; B. Altman & Co., $100,000; A. D. Mathews' Sons, Brooklyn, $100,000; Chapman & Co., Brooklyn, $100,000; Stern Bros., $75,000; H. Batterman, Brooklyn, $75,000; Lord & Taylor, $50,000; Koch & Co., $50,000; Arnold, Constable & Co., $35,000; petits magasins départementaux, $150,000. Total $4,160,000.

Cette dépense est à peu près le double, de ce que les grands magasins dépensent pour leur loyer. Les frais d'annonces ne sont dépassés que par ceux des salaires et gages, qui, eux, sont environ le double des allocations faites pour les annonces. Pratiquement toute la publicité est faite dans les journaux.

La maison Jos. Lamoureux, 178, rue Montcalm, Montréal, offre aux acheteurs un article de la dernière nouveauté: des Manteaux de Canvas et Soie, plissage accordéon. En outre, cette maison a un bel assortiment de vêtements confectionnés pour le printemps, comprenant des Collerettes en Soie, Voile et Canvas, des Manteaux en Soie, Voile et Canvas, des Jupes en Voile, Canvas, Soie et Tweed.

Les acheteurs trouveront également, chez M. Jos. Lamoureux, des Manteaux d'Enfants pour l'hiver prochain.

Tous ces vêtements à la dernière mode se recommandent par leur élégance, leur fini et leurs prix.

AVIS A NOS ABONNES

Ceux de nos abonnés qui ont l'intention de changer d'adresse au 1er Mai devraient nous notifier de ce fait de suite afin qu'il n'y ait pas de retard dans la livraison de notre journal.

"Nouveaux Arrivages"

Nous venons justement de mettre en stock nos ordres de répétition dans les marchandises suivantes qui sont des **leaders pour la vente :** Soie Japonaises à 18½c. dans toutes les plus nouvelles nuances ; Box Cloth pour Dames, assortiment complet des dernières couleurs à $1.15 la verge, Mousselines Suisses à Pois en "Lots de Boîte" de 6 pièces chacune, 10 verges, tous patrons différents, No 710 à 10c la verge est un article de vente rapide dans cette ligne ; Bas de Cachemire "Bang up" notre ligne ligne spéciale, dans les grandeurs 4 à 10, depuis $1.20 et au-dessus. Broderies Suisses, les plus nouveaux dessins en bordures avec insertions assorties, nouveaux patrons d'Allovers en Dentelle de Plauen, prix de 45c. en montant ; Mouchoirs en Cabinets, le genre le plus pratique et le plus nouveau qui ait été introduit jusqu'ici, vente au cabinet : grand assortiment de Gants de Tissus, en Lisle, Taffetas et Soie, dans les dernières nuances et couleurs, aussi quelques attractions très nouvelles et frappantes en Sacs à chaînes, Ceintures de Cuir, Ruches et Dentelles de cou.

KYLE, CHEESBROUGH & CO.

93, RUE ST-PIERRE, MONTREAL.

NOUS OFFRONS A PRIX SANS CONCURRENCE :

Voiles de Première Communion

Rubans

Mousselines à Rideaux de Fantaisie

de Production Française

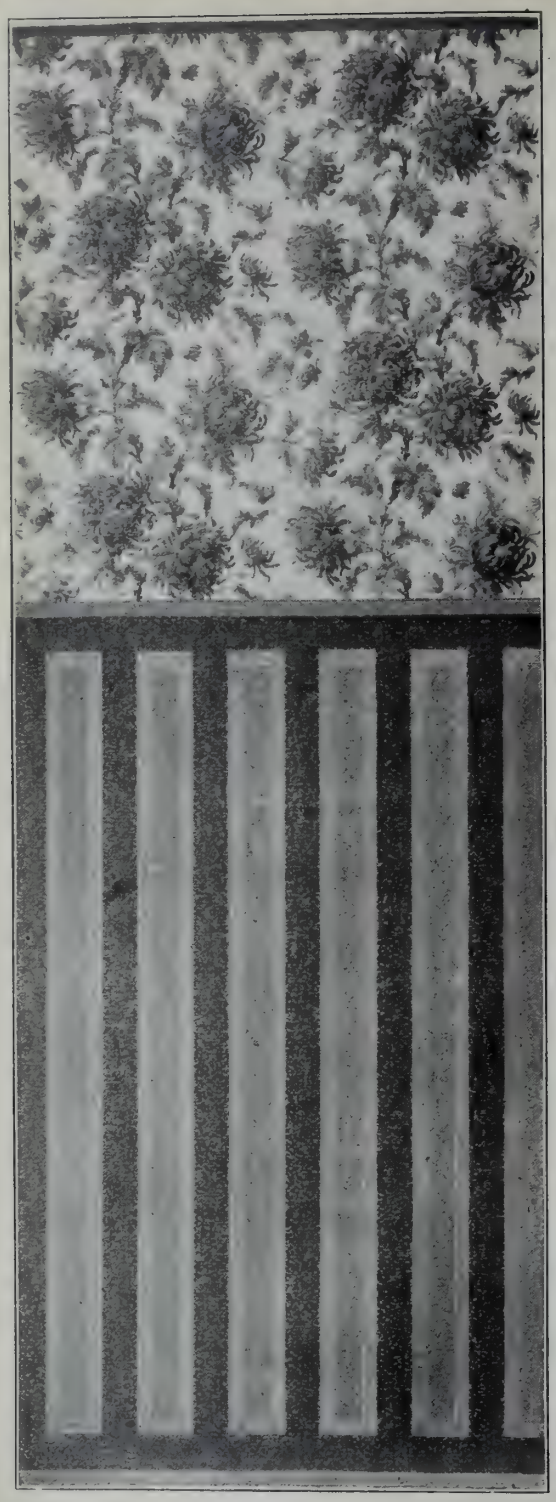
Etoffes à Robes

Coton à Tablier, etc.

Toutes ces marchandises sont nouvelles, attrayantes et d'une vente rapide.

A. O. MORIN & CIE, Importateurs

337 rue St-Paul, Montréal.



Le Panneau Chrysantème de The Menzie Wall Paper Co., Toronto.

Les teintes de ce panneau sont exceptionnellement bonnes, et d'une variété suffisante pour qu'elles puissent s'adapter aux dispositions de couleurs en vogue aujourd'hui dans la décoration des appartements.

The Pugh Mfg. Co. fait une particularité d'un Jupon en Taffetas Regal. Le Taffetas Regal est un nouveau tissu qui imite à la perfection le Taffetas de Soie. Partout où on l'a vendu les ordres de répétition suivent promptement car les Dames semblent apprécier tous les avantages d'un Jupon de Soie à des prix de $2.50 à $3.00. La Pugh Mfg Co. est le seul les manufacturiers de Jupons au Canada qui tienne le Taffetas Regal et elle sera heureuse d'envoyer un Jupon échantillon ou un échantillon du tissu à n'importe quelle adresse au Canada.

LE SOULEVEMENT DES TAILLEURS

[Suite]

Quand les membres de l'association retournèrent à New-York, chacun d'eux afficha dans sa manufacture un avis indiquant que l'atelier était ouvert à tout ouvrier.

Tout naturellement l'union considéra cet avis comme la première attaque contre elle. Les unionistes ne voulurent pas croire aux affirmations des partons leur déclarant que dans cet avis, nulle distinction n'était faite à leur détriment: sans cela à quoi cet avis servirait-il? Pourquoi les patrons auraient-ils organisé un Bureau national du Travail?

" Aussitôt que la saison du travail prendra fin, se disaient les ouvriers les uns aux autres, vous verrez la signification de cet avis. Les patrons emploieront des non-unionistes, et feront tomber l'union."

Le secrétaire White chercha à entrer en pourparlers avec les chefs de la nouvelle organisation des partons, espérant en arriver à un arrangement qui assurerait la paix dans l'industrie entière des Etats-Unis. Mais les patrons refusèrent de traiter avec lui, déclarant que cette question ne pouvait pas être discutée dans une conférence.

Préparatifs pour la grande lutte.

M. White menaça alors les patrons d'une grève générale qui éclaterait au beau milieu de la saison active des affaires; il espérait ainsi empêcher l'Association des patrons de mettre en vigueur la résolution qu'elle avait passée.

L'annonce de cette grève dans le journal officiel jeta complètement l'alarme dans les rangs des unionistes déjà mal à leur aise. M. White n'avait jamais eu l'intention d'ordonner une grève; car il savait le danger d'une telle décision à un moment si critique. Il changea de politique. Mais les unionistes étaient devenus si agressifs, si défiants envers les partons, que la grande majorité des unions se déclara en faveur de la grève.

Les masses basent leur conduite sur des principes et non sur une politique. A ce moment, il sembla qu'il y eut une menace de la part des patrons de briser l'union, cette union qui avait tant fait pour eux, et ils se proposèrent. malgré les conditions défavorables dans lesquelles était leur commerce, conditions si apparentes pour leurs chefs expérimentés, de le défendre à outrance.

Les idéalistes juifs étaient prêts à tout risquer—salaires élevés, journées de travail courtes, excellentes conditions d'atelier qu'ils avaient obtenues après des années de lutte —pour maintenir le principe qui était pour eux le gage du conflit. En juin, les grévistes se réunirent au nombre de 20.000.

Progrès de la Démocratie.

M. White, sentant qu'il ne pouvait pas conduire une grève, en laquelle il n'avait pas foi, donna sa démission, à tort ou à raison, et cette grande armée d'hommes et de femmes, sans général, sans aucun plan, sans même une raison apparente à donner pour lui attirer la sympathie du public, se jeta dans la mêlée.

Il y a quelque chose d'effrayant, de terrible dans un pareil conflit: une levée en masse d'une foule énorme, à moitié aveuglée, pour un principe abstrait: le progrès de la Démocratie.

La moitié peut-être de ces ouvriers du vêtement n'avaient qu'une vague idée de la raison réelle de la grève, si ce n'est que l'union était menacée d'une manière quelconque. " Que sais-je?" s'écriaient-ils de la manière la plus appropriée, et ils se jetaient dans la lutte, ne se rendant pas compte qu'ils avaient tout contre eux, toutes les

En Avant! Toujours en Avant!

Telle est notre devise,

NOUS L'AVONS MISE EN PRATIQUE AVEC DÉCISION ET PERSÉVÉRANCE ET LES RÉSULTATS SONT UNE

Augmentation Considerable de Ventes

DANS CES QUELQUES DERNIÈRES ANNÉES.

Tous nos Departements

ont à leur tête des hommes absolument compétents et choisis dont le mot d'ordre est de donner entière satisfaction à nos clients.

Nous sommes mieux que jamais en mesure de répondre à toutes les demandes de notre clientèle non-seulement dans les

Lainages, Cotonnades, Soieries

unis ou de fantaisie, mais aussi dans tous les articles du Commerce de Nouveautés.

Notre Stock est complet dans les **Sous-vêtements** pour hommes, et pour dames, Bas, Chaussettes, etc., etc., pour la saison d'Automne.

Nous avons un assortiment splendide dans notre

Departement de la Bimbeloterie

où on trouvera toutes les marchandises de tablettes, notamment dans les

Ornements pour Cheveux

tels que les épingles à cheveux et les peignes de fantaisie des modèles les plus élégants; aussi jarretières pour dames et enfants, jarretelles, bretelles, etc.

Nous faisons une spécialité des **Articles de Cuir:** nous avons un choix immense de Ceintures pour hommes et garçons.

Nos **Sacs à Main** pour dames méritent une mention particulière. Nous les avons en une grande variété de modèles et de nuances, dans les modèles les plus élégants et les plus nouveaux ; leurs prix défient toute concurrence.

A. RACINE & CIE

340-342 Rue St-Paul, MONTREAL.

Toque Corday. — Modèle 406
Manufacturé par la D. McCall Co. Limited.

conditions économiques. Mais qu'est-ce que des principes d'économie, en face d'une levée de masses?

Il est surprenant de voir ce que ces ouvriers ont fait pour soutenir leur union. Les coupeurs, par exemple, qui étaient employés pendant la grève, par des manufacturiers n'appartenant pas à l'Association des patrons, s'imposèrent une taxe d'une journée de gages par semaine,—environ quatre dollars.

Les tailleurs abandonnèrent quinze pour cent de leur salaire, et toutes les unions d'ouvriers en vêtements des autres villes s'imposèrent des cotisations pour venir en aide aux grévistes de New-York. Quels sont les autres ouvriers qui consentiraient à verser comme contribution quinze à vingt pour cent de leurs gages pour une cause quelconque, et courir le risque d'être privés complètement de travail? Quelle religion pourrait tirer autant de ses adeptes? Personne ne peut comprendre la signification de l'unionisme, ou apprécier la profondeur à laquelle il a enfoncé ses racines dans notre sol avant d'avoir vu une grève comme celle-là.

Comment l'Unionisme américanise les Etrangers.

Un autre fait remarquable s'est produit au cours de cette grève: l'union est venue en aide non seulement aux unionistes, mais aussi à un grand nombre de non-unionistes qui s'étaient mis en grève, par sympathie pour les grévistes; parmi eux se trouvaient beaucoup de Lithuaniens et d'Italiens. L'unionisme ne fait pas de distinction de races; dans cette grève, il y avait, à côté des Juifs, un nombre considérable d'Américains, d'Allemands, de Lithuaniens, d'Italiens et même d'Irlandais et d'Ecossais, tous vivant en bonne intelligence.

Aucune force n'a une tendance plus prononcée que l'unionisme à assurer la fusion nécessaire des diverses nationalités, et à inspirer aux ouvriers étrangers les idées américaines; fait qui a déjà été bien démontré dans les mines de la Pensylvanie.

Et quelles tragédies l'unionisme recouvre.

Une après-midi, je causais avec des grévistes. Ils étaient pleins d'espoir, d'enthousiasme, sûrs du succès.

Quel manufacturier pourrait résister à leur grande union nationale?

Ils m'assurèrent tous qu'ils ne cédraient pas, qu'ils se tiendraient loyaux et fermes, que les patrons ne pourraient pas se procurer d'employés et seraient bientôt obligés de céder.

En quittant ces grévistes, j'allai chez un des plus importants manufacturiers.

Je m'attendais à le trouver abattu. Je lui demandai si la grève l'affectait. "Voulez-vous en juger par vous-même", me répondit-il.

Je parcourus avec lui sa grande manufacture, quatre étages. Etait-elle vide? Pas le moins du monde. Chaque banc était garni, chaque machine en marche. "Nous n'avons plus besoin de prendre d'autres ouvriers", dit-il; "ces ouvriers non-unionistes ne sont pas, bien entendu, aussi compétents que nos anciens ouvriers; ils ne le sont pas pour le moment, mais ils apprendront bien vite."

Les ouvriers levaient rapidement les yeux, à mesure que nous passions, et reprenaient leur travail. La vue de cette manufacture donnait en quelque sorte le sentiment d'une industrie qui ne s'arrête pas, qui ne se ralentit pas. De toute façon, le travail nécessaire au monde se fait irrésistiblement, sans remords, sans égard pour les unions ou les associations; sans égard pour les aspirations de l'homme ou pour la vie humaine.

Insuccès de la grève.

La grève échoua. Au bout de six semaines,—le temps le plus long pendant lequel une grève générale de ce caractère déterminé ait été conduite par l'union,—les ouvriers retournèrent à l'ouvrage de leur propre initiative, suivant qu'ils étaient demandés, et les avis affichés dans les ateliers étaient encore là. Des centaines d'entre eux n'ont pas repris le travail et ne le reprendront jamais. Il y aura donc cet hiver beaucoup d'amertume et de désespoir dans beaucoup de logements de New-York Est, et peut-être la faim et le froid y feront leur apparition, donnant lieu à de tristes tragédies qui, bien que d'une signification poignante, ne viendront jamais à la connaissance du public.

"Parsifal". — Modèle 290
Manufacturé par la D. McCall Co. Limited.

C'EST le FINI

dans les détails
de la fabrication et
la doublure
en Soieries de choix
qui font
que nos Cravates faites
par des
ouvriers expérimentés
et à hauts salaires
se vendent
à votre
Comptoir et augmentent
vos affaires,
et non pas des
Cravates indifférentes
achetées
à bas prix avec
des escomptes ou
de longs termes de
paiement
qui surprennent.

NIAGARA
NECKWEAR
CO., Limited

NIAGARA FALLS.

E. O. BARETTE & CO.,
AGENTS
238 Temple Building, Montreal.

Ce qu'il y a de significatif, c'est que ceux qui souffriront de cet état de choses, si souffrance il y a, seront les hommes de l'union, qui ont déclaré la grève, qui ont aidé à rehausser l'industrie; tandis que ceux qui profiteront de la grève sont des non-unionistes, qui prenant la place des premiers, ont joui un certain temps des salaires élevés, fruit des efforts de l'union. Ce fait peut expliquer, s'il ne l'excuse pas, la haine intense des unionistes contre les non-unionistes.

L'union elle-même, bien que toujours en existence, a vu ses membres dispersés, son trésor gaspillé; et le flot des ouvriers étrangers qui travaillent à bon marché, a de nouveau envahi l'industrie, faisant écrouler les murailles protectrices que l'union avait érigées si laborieusement.

Il est probable que la durée des journées de travail sera augmentée, que les salaires seront diminués, quoique, au moment où j'écris, les ateliers soient toujours en plein travail et que des réductions n'aient pas encore été faites.

Un patron de New-York prétend que les coupeurs devraient travailler neuf heures par jour, au lieu de huit, et qu'il faudra qu'ils en viennent là tôt ou tard.

Toutefois l'industrie du vêtement ne retournera jamais au horreurs de la période des "sweat-shops". L'union, bien que vaincue, a obtenu beaucoup de résultats permanents: les uns en donnant une législation aux ateliers, d'autres en éveillant le sentiment public en faveur des ouvriers, d'autres en faisant naître chez les patrons la crainte que, si les conditions faites aux ouvriers devenaient trop mauvaises, ceux-ci, ayant appris à se révolter, auraient vite fait de recourir à ce moyen.

Certainement les fragments de l'union se réuniront de nouveau, car le ferment qui pousse les démocrates à s'unir pour agir, c'est-à-dire l'esprit même de l'Américanisme, s'est implanté profondément ici. Peu à peu l'union reprendra sa force, et les anciens ouvriers auront acquis une expérience qui les rendra plus réfléchis.

Mais quelle tâche gigantesque pour ces hommes de la partie Est, à l'esprit peu ouvert, que celle qui consistait à soulever non seulement eux-mêmes, non seulement ces nouveaux immigrants encore plus ignorants qu'eux, mais aussi la masse de la société supérieure à eux et qui les écrasait!

Aussitôt qu'un lot d'immigrants est entré dans les vues de l'union et a accepté ses principes, d'autres arrivent en foule, menaçant leur existence; de sorte qu'ils ne peuvent jamais s'arrêter dans leur œuvre d'agitation et d'organisation.

Personne en dehors de leur classe ne peut les aider; il faut qu'ils agissent par eux-mêmes. Ceci évoque l'image de la statue colossale de Rodin, contortionnée par l'effort musculaire, et s'efforçant d'émerger de son bloc de marbre.

Rôle joué dans la lutte par les patrons.

Maintenant que dire des patrons? Quel était leur rôle dans cette lutte de Titans? Eux aussi firent de grands sacrifices: La fermeture de leurs ateliers dans la saison la plus active de l'année, l'apprentissage que durent subir des ouvriers inexpérimentés, leur firent perdre des milliers de dollars. Ils ne se seraient certainement pas jetés dans un conflit coûteux, au sujet d'un simple avis, s'ils n'avaient pas senti réellement que les choses prenaient une tournure sérieuse.

A dire vrai, l'organisation du Bureau national du Travail et l'affichage des avis concernant l'ouverture des ateliers à tout ouvrier signifiaient réellement un essai organisé pour entraver l'union.

Plusieurs causes influencèrent les patrons: l'union était affaiblie par des luttes qu'elle avait soutenues dans d'au-

" Fifth Avenue ". — Modèle 880
Manufacturé par la D. McCall Co. Limited.

tres villes; l'industrie du vêtement était passée d'une période d'expansion à une période de calme, qui faisait présager une défaillance du marché; de plus, il y avait dans New-York Est un grand surplus d'ouvriers, qui réclamaient du travail. En d'autres termes, la loi de l'approvisionnement et de la demande, qui, pendant plusieurs années, avait été favorable à l'union, lui était maintenant défavorable.

Pourquoi les patrons se déclarèrent contre l'union.

Ce n'est pas, parce que le contrôle du travail par l'union n'était pas une institution américaine, que les fabricants de vêtements combattaient l'union. Les affaires ne se font pas de cette manière; en affaires, on ne se soucie pas plus de l'américanisme que de la science chrétienne. Les affaires se font pour elles-mêmes; si un commerçant pense qu'un système de faire les affaires lui rapportera plus qu'un autre système, il s'en tiendra au premier. En effet, quelques-uns des manufacturiers en vêtements de New-York, qui luttent actuellement avec une telle énergie contre l'union, exhortaient, il y a un an à pareille date, les hommes de l'union à aller de l'avant dans la grève de Rochester, et à forcer les manufacturiers de cette ville, concurrents de ceux de New-York, à adopter la journée de huit heures. Si l'union avait réussi à Rochester, on n'aurait pas entendu parler, ce printemps, d'ateliers ouverts à tout ouvrier. Mais elle échoua, et Rochester et Philadelphie reprirent la journée de neuf heures, ce qui leur donna un avantage, comme concurrents, sur les manufacturiers de New-York.

C'est alors que ceux-ci entrèrent en campagne contre le système de l'emploi exclusif d'unionistes. Aujourd'hui ce système n'existe plus: les manufacturiers emploient indifféremment des hommes appartenant ou n'appartenant pas à l'union, ce qui est certainement un droit indéniable, indiscutable.

Mais si ce droit est exercé sans résistance aucune, il arrivera que les patrons rempliront peu à peu leurs ateliers d'hommes ne faisant pas partie de l'union, parce que ceux-ci, n'ayant pas une organisation qui les protège, travailleront à meilleur marché: de là, la fin de l'unionisme et de tout ce qui s'y rattache.

Les ouvriers du vêtement font valoir que l'union est la seule barrière qui empêche un prompt retour à des conditions se rapprochant de celles qui existaient au temps des " sweat-shops."

Dans toute industrie où les ouvriers ne sont pas organisés, les salaires ont une tendance à baisser jusqu'à ce qu'ils atteignent le niveau des gages de l'homme qui travaille au plus bas prix et qui mène la vie la plus misérable. Des gages médiocres entraînent la médiocrité.

Permettez à la main-d'œuvre chinoise de faire une libre concurrence à la main-d'œuvre américaine, et immédiatement, les salaires payés aux Chinois seront les seuls admis; il en résultera que l'ouvrier américain sera obligé de mener la vie d'un "coolie" ou de souffrir de la faim.

D'un autre côté, dans les industries où les unions n'existent pas, les gros patrons ont une tendance à réduire les salaires pour faire concurrence aux petits patrons les plus exigeants pour leurs employés.

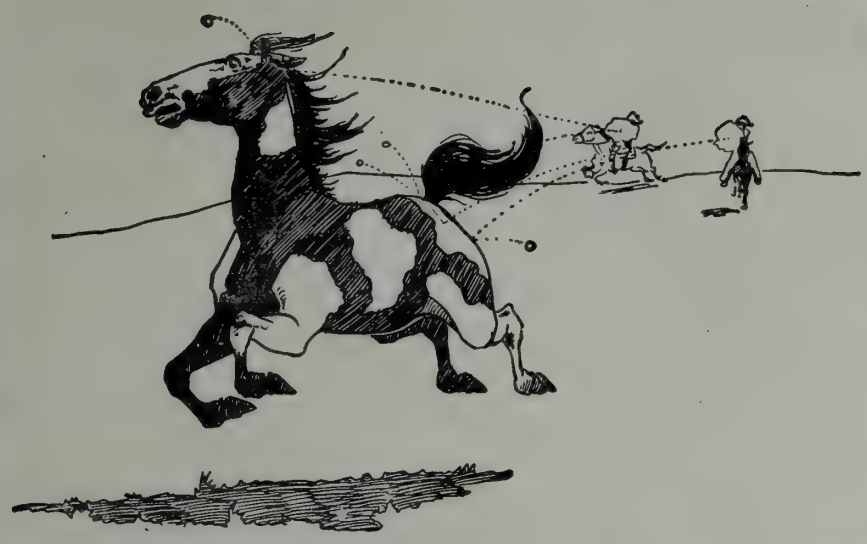
Un patron qui désire payer de bons salaires, faire partager sa prospérité à ses employés, et leur être bienveillant, ne peut pas le faire, parce que son voisin écorche ses hommes; pour qu'il puisse continuer ses affaires, l'honnête patron doit s'abaisser aux méthodes du patron malhonnête.

Une union bien dirigée aide le patron qui est naturellement juste, à rester juste, et force le patron injuste à devenir juste.

Ce qui adviendrait, si l'Unionisme était complètement à terre.

Dans le commerce du vêtement, la chûte de l'union non seulement amènerait les meilleurs ouvriers, les plus ambitieux—ceux qui ont édifié l'union—au niveau du nouvel immigrant, qui consent à travailler pour presque rien et à vivre en agglomération, dans des conditions de malpropreté, d'immoralité, non conformes aux idées américaines; mais encore elle laisserait libre d'agir le petit patron, déshonnête, qui se conduit comme un pirate et qui, s'il le pouvait, retournerait au système diabolique de la "sweat-

Kodak. — Modèle 905
Manufacturé par la D. McCall Co. Limited.



IL n'y a pas de cuir qui ait jamais été tanné et qui ait la solidité et la souplesse de

"Pinto" Shell Cordovan

C'est pour cette raison qu'il fait de si splendides gants et mitaines. Ce n'est pas malin de rendre du cuir doux dans un sens, et il y a quantité de cuirs assez forts pour faire des traits de harnais et des semelles de bottes; mais le seul cuir assez mou pour faire de bons gants et assez résistant pour durer comme du fil d'acier est "Pinto" Shell Cordovan.

En quel état est votre stock, M. le marchand ?

THE HUDSON BAY KNITTING CO.

Montréal. Dawson. Winnipeg.

shop" et forcerait les patrons convenables à suivre directement, ou indirectement, sa manière de faire.

Ce sont des tendances inévitables; et la force principale qui semble avoir lutté contre l'abaissement des salaires, c'est l'union.

Les unions, comme les gouvernements, comme la société en général, sont organisées pour lutter contre les classes qui manquent d'honnêteté, et pour venir en aide aux classes impuissantes. Si tous les patrons avaient des idées aussi larges que celles professées par les meilleurs dans l'industrie du vêtement; si tous les ouvriers étaient compétents, sobres, honnêtes: alors les unions seraient peu nécessaires, et on aurait peu besoin de lois ou de gouvernement. L'union est le gendarme de l'industrie.

Nous trouvons donc, dans l'industrie du vêtement, deux classes de patrons en opposition avec l'union: la première, la haute classe, se compose des patrons aux idées larges, qui se respectent, dont les ateliers sont dans d'excellentes conditions, qu'ils soient affiliés ou non à l'union, et qui n'aiment pas qu'on leur rappelle leur devoir, lorsqu'ils le remplissent de leur plein gré. Je parcourus un jour une grande manufacture de vêtements, une des plus grandes du pays, qui était dans des conditions vraiment idéales, où les ouvriers obtenaient les salaires les plus élevés, où il n'y avait pour le moment aucun besoin apparent d'une union, bien que l'excellent état de choses actuel fût dû en grande partie à l'agitation que l'union avait entretenue pendant des années dans d'autres quartiers.

Mais le principal propriétaire de cet établissement était un des principaux meneurs de la lutte contre l'union.

La deuxième classe des patrons opposés à l'union se compose des patrons sans scrupules, qui voient, dans cette force organisée, un empêchement pour eux d'exploiter les ouvriers qui se trouvent dans de pauvres conditions, pour en pressurer un peu plus de profit.

C'est seulement lorsque les patrons de la meilleure catégorie s'aperçoivent, comme le fait s'est produit dans nombre d'industries, de la valeur d'une bonne union comme alliée pour élever le niveau du commerce entier, que l'on en arrive à cette période pacifique où des arrangements sont pris, époque où la fréquence des conflits industriels est réduite à son minimum.

Avantages de l'unionisme pour les patrons. Etant donné que les manufacturiers de vêtements auraient pu démolir l'union de leurs ouvriers—projet qu'ils désavouent tous—qu'y auraient-ils gagné? L'union vaincue, les salaires se seraient abaissés, la journée de travail aurait été allongée, et le travail des "sweat-shops" aurait pu être rétabli subreptivement; mais aucun manufacturier n'aurait rien gagné à cela: tous se seraient de nouveau trouvés réunis pour la concurrence sur le marché.

Le public seul aurait profité du conflit, en ce qu'il aurait pu se vêtir pour quelque temps encore, très peu de temps, à bon marché, au détriment du confort, de la moralité et de l'américanisme des ouvriers.

Le public paie certainement pour l'unionisme. L'élévation des salaires se fait, en fin de compte, au détriment de la poche du consommateur. Mais l'américanisation des ouvriers étrangers par l'unionisme, serait à bon marché, quel qu'en soit le prix; car ces ouvriers de l'Est vivraient mieux, achèteraient et consommeraient plus de nourriture, de vêtements, de charbon, de meubles : il en résulterait pour tout le monde une amélioration dans les affaires.

Atelier ouvert à tout venant et atelier fermé à certains.

Si donc, pour parler franchement, les manufacturiers adoptent, dans toute sa rigueur, le système de l'atelier ouvert à tous (peu importe leur droit strict à ce sujet), et, par le fait même, brisent l'union protectrice et réduisent les ouvriers à l'état dans lequel ils se trouvaient à l'époque des "sweat-shops", les abaissant ainsi à un niveau plus bas qu'il ne convient à une décente manière de vivre américaine (et c'est incontestablement ce qui en résulterait), alors ce système est un mal public et un détriment causé à la société.

L'union est non seulement un bien pour les ouvriers et pour les patrons, mais elle est devenue, dans notre civilisation démocratique compliquée, une absolue nécessité: elle devrait être protégée aussi jalousement par la société que par toute autre grande institution. Nous pourrions même trouver que, dans beaucoup d'industries demandant des hommes de métier ou des hommes d'une habileté moyenne, le système des ateliers faisant partie de l'union, ou même le système des ateliers employant exclusivement des hommes de l'union, serait un bienfait plutôt qu'un malheur,—tout au moins jusqu'à ce que les ouvriers aient été élevés à un certain niveau d'intelligence, et qu'ils aient acquis une certaine habileté, leur permettant jusqu'à un certain point, de se protéger eux-mêmes, ou bien jusqu'à ce que l'immigration soit arrêtée ou limitée.

L'union est donc une force vitale, nécessaire; mais de même qu'elle est sans conteste une grande force pour le bien, de même elle peut, si elle n'est pas limitée et enrayée, devenir une force dangereuse pour le mal.

Nous avons vu que l'exercice sans contrainte du droit indiscutable qu'ont les manufacturiers de vêtements d'employer qui bon leur semble, pourrait amener la destruction de l'unionisme, et la dégradation des ouvriers qui en seraient réduits aux conditions des "sweat-shops."

D'un autre côté, si l'on permettait à l'union d'exercer sans restriction son droit indiscutable à faire grève pour une raison quelconque, l'union pourrait, par des moyens de violence employés contre les non-unionistes, arriver à mettre en force le système des ateliers ouverts exclusivement aux hommes de l'union. En d'autres termes, l'union pourrait dans ce cas établir un monopole de la main-d'œuvre, qui frapperait le public d'un impôt, ou en arriver pratiquement à contrôler les affaires des patrons.

En résumé, de même que le système poussé à l'extrême des ateliers ouverts à tout ouvrier fait du tort aux patrons aussi bien qu'aux ouvriers; de même le système poussé à l'extrême des ateliers réservés exclusivement à certaine catégorie d'ouvriers, est également un mal aussi bien pour les patrons que pour les ouvriers.

Restrictions à l'Unionisme.

Il ne faut tomber dans aucun extrême. Il est essentiel d'admettre des restrictions au principe de l'unionisme. La meilleure condition qui puisse se présenter est celle où il y aurait une forte organisation des deux côtés, chacun tenant l'autre en respect.

C'est ainsi qu'en Angleterre et dans les industries les mieux organisées d'Amérique, telles que celles du charbon, de la fonte des poêles et d'autres, les patrons et les employés ont appris à éviter toute discussion concernant leurs droits réciproques; sachant bien que ces discussions conduisent immédiatement à des difficultés inconciliables. En Angleterre, où l'unionisme, sous certains rapports, est beaucoup plus développé qu'en Amérique, la question des ateliers ouverts à tous n'existe pas. Chaque parti apprend que le problème de la main-d'œuvre n'est pas une question abstraite, mais une question extrêmement pratique; que chaque parti doit se limiter dans l'exercice de ses droits (ce qui est commun à tous les hommes dans une société civilisée), et doit se soumettre à l'éternelle loi des accommodements, afin que l'industrie puisse progresser en paix.

NOUVEAUX GENRES DE VETEMENTS DE FOURRURE

Nous sommes venus des Etats-Unis au Canada et avons établi une manufacture pour la confection des vêtements et robes de fourrure. Nous faisons des effets de bon service, d'un long usage, à des prix excessivement bas.

REMARQUEZ NOTRE GARANTIE.
(Traduction.)

GARANTIE

Les peaux dont ce vêtement est fait sont absolument les meilleures que l'on puisse se procurer, et ne sont pas endommagées par la teinture. Nous garantissons que ce Vêtement de Fourrure fera un meilleur service et durera plus longtemps que tout autre Confection de Fourrure sur le marché.

LEAK FUR MFG CO. OF CANADA
LIMITED.

Il y a quantité de traits caractéristiques ingénieux à remarquer dans nos vêtements : ne faire qu'en parler ne peut leur rendre une justice complète.

Bientôt un de nos voyageurs se rendra chez vous, et vous apportera notre ligne pour qu'elle plaide elle-même en faveur de ses excellentes qualités. Demandez-nous notre circulaire, et remarquez notre étiquette de garantie, qui se trouve sur chaque vêtement.

Le ou vers le 20 Avril nous déménagerons aux

Nos 5 et 7 RUE DES RECOLLETS

LEAK FUR MFG. CO. of CANADA
LIMITED

Manufacturiers de Vêtements de Fourrure pour hommes et femmes, et de Robes de Fourrure.

Tannerie et manufacture américaines, à GLOVERSVILLE, N. Y.

NOS voyageurs offrent maintenant notre fameuse ..... **"MARQUE MAPLE LEAF"**

Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de detail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner votre ordre** pour l'Automne 19 5.
Prompte expédition. Satisfaction a-suree. Chaque paire garantie.

The Goderich Knitting Co., Limited, Goderich, Ont.,

ETABLIE EN 1895.

J. E. LEWITT, - - - - - - Gérant,
A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec,
22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

Printemps 1905

COLLERETTES en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$3.25** à **$18.00.**

MANTEAUX en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$5.25** à **$20.00.**

JUPES en VOILE, CANVAS, SOIE et TWEED, à partir de **$1.00** à **$18.00.**

MANTEAUX d'ENFANTS pour l'hiver prochain à partir de **$1.75.**

MANTEAUX de CANEVAS et SOIE, plissage accordéon, dernière nouveauté.

JOS. LAMOUREUX

178 Rue Montcalm.

LE MODELE DE L'ACHETEUR RESIDENT

Ses qualités, ses ressources, ses services

Dans un article écrit spécialement pour le "Dry Goods Economist," M. George Sloan s'exprime comme il suit, au sujet de l'acheteur résident:

Aujourd'hui, tout autant que le moderne magasin départemental, l'acheteur-résident est une nécessité.

Afin de procurer des bénéfices aux maisons pour lesquelles il travaille, l'acheteur-résident doit être un homme qui présente bien, digne, courtois, courageux, aux nerfs inébranlables, et bien stylé quant à l'achat et à la vente des marchandises. Tel un bon joueur, il doit savoir quand et comment il doit jouer ses cartes le plus avantageusement possible. Car, lorsque l'on conclut un marché, le moindre signe de faiblesse est très facilement remarqué par le vendeur, ce qui peut être défavorable quant aux résultats obtenus par l'acheteur.

Aides bien disciplinés

L'acheteur-résident, de notre époque, dispose d'un personnel parfait, qui se compose d'assistants bien dressés, lesquels s'occupent des différentes classes de marchandises. Chacun de ces employés doit tenir son chef bien informé, au sujet de tout ce qui se passe sur le marché, et de toute marchandise désirable qui pourrait être vendue à de bonnes conditions.

En outre, l'acheteur-résident, spécialement celui qui représente plusieurs magasins départementaux situés dans différentes parties du pays et qui n'entrent pas en conflit les uns avec les autres, a un immense pouvoir d'achat. Les manufacturiers, ainsi que les importateurs recherchent sa clientèle, à cause des grandes commandes combinées qu'il peut donner d'un seul coup, pour le compte des différentes maisons qu'il représente — commandes qui dans certains cas sont plus considérables que celles que ne pourraient pas, ou ne voudraient pas donner les plus grands marchands en gros.

Sous ce rapport, étant donné que ses clients escomptent toutes leurs factures en même temps; que, si nécessaire, ils payent comptant ou font des avances au manufacturier pendant qu'il fabrique les marchandises; l'acheteur-résident est à même de donner à tous et à chacun de ses magasins les avantages qu'il obtient quant à la quantité, aux prix, aux termes et aux escomptes; avantages qu'un seul marchand ne pourrait obtenir. Car, la quantité demandée d'un seul coup par l'acheteur-résident, est plus grande que celle dont pourrait avoir besoin une seule maison; surtout, vu que les marchandises étant délivrées au fur et à mesure de ses besoins, chaque maison n'en tient pas plus qu'il ne lui en faut pour satisfaire aux demandes qu'on lui adresse.

Vie peu agréable

Beaucoup de personnes s'imaginent qu'un acheteur-résident mène une vie agréable, cependant, ces personnes se trompent beaucoup. Jamais l'acheteur-résident ne sait la somme de travail qu'il a devant lui. Même, quand il est hors de son bureau, au moyen du téléphone, l'acheteur-résident doit se tenir en rapport avec son siège d'affaires, afin d'être au courant des télégrammes qui peuvent l'y attendre. En effet, chaque courrier apporte de nouvelles commandes et exprime de nouveaux besoins, dont il doit s'occuper sans retard. En toutes choses, le succès des affaires dépend beaucoup de la promptitude et de la précision qu'on leur donne.

C'est ainsi que l'acheteur pour un département qui est à 500 ou 3000 milles de distance, et qui trouve qu'une ligne de son stock est à court, ou qui reçoit la demande de marchandises qu'il n'a pas en magasin, peut, tout de suite, communiquer par télégraphe ou par lettre avec son acheteur-résident; peut lui signaler ses besoins et être pourvu immédiatement des marchandises du dernier style et au prix actuel du marché. Prix, qui dans maints cas, est inférieur à celui que le dit acheteur-départemental avait constaté sur le marché, quand il s'y trouvait. De la sorte, on obtient des résultats rapides qu'il serait impossible d'obtenir sans la présence sur place de l'acheteur-résident.

Jamais le travail de l'acheteur-résident n'est fini, car de nouvelles commandes lui arrivent continuellement. Il doit aussi se tenir en rapport avec les magasins départementaux de sa section, pour ne pas les perdre de vue. Il voit ce qu'ils font, il note toutes les idées nouvelles quant aux étalages des vitrines et aux lignes récentes, quant à l'arrangement des stocks, aux systèmes, aux annonces, etc., et il en informe les maisons pour lesquelles il travaille, afin que, si possible, elles puissent améliorer dans le sens signalé.

Longues heures de travail

Un acheteur-résident travaille, par jour, plus longtemps qu'un acheteur de magasin départemental. Tandis qu'un de ces derniers acheteurs commence son travail de 8 à 9 heures a. m. et le quitte de 5 à 6 heures p. m., l'acheteur-résident est à son bureau à 8 heures a. m. à cause de son courrier de la première heure. Souvent, il lui arrive d'y rester jusqu'à 10, ou 11 heures du soir, et même minuit afin d'expédier à ses clients: ses lettres, ses échantillons et ses informations pour leur faire savoir promptement: ce qu'il a fait pendant la journée au sujet de leurs commandes; quels sont les prix; quand aura lieu la livraison des marchandises, etc. Quand une commande est donnée à un manufacturier, le travail de l'acheteur-résident ne se termine pas avant qu'il ne se soit rendu compte que la livraison des marchandises est faite en temps voulu, et que ces marchandises sont telles que commandées. Un acheteur-résident qui en tout temps représente un certain nombre de maisons, reçoit la visite d'acheteurs qui font de son bureau un lieu de rendez-vous, où ils reçoivent leurs lettres, se procurent des informations, font rapport de leurs achats regardent des échantillons. Pendant les mois de février et d'août, qui sont les mois où l'on achète principalement les marchandises de printemps et d'automne, les bureaux de l'acheteur-résident sont envahis par les acheteurs en voyage et alors, ils présentent l'aspect d'un local très affairé. Dans certains cas, des milliers de vendeurs de différentes lignes de marchandises se présentent chez l'acheteur-résident, pour montrer leurs marchandises et en parler. Ceci a lieu en des salles d'échantillons, spacieuses, commodes et bien aménagées, afin que l'acheteur et le vendeur puissent s'occuper de leurs affaires, sans courir le risque d'être dérangés par un autre acheteur ou concurrent qui se trouverait dans une autre salle d'échantillons.

Courtois envers les vendeurs

L'acheteur-résident doit être courtois envers la grande armée des vendeurs; il doit leur donner des marques d'attention, ce qui les oblige à montrer leurs marchandises aussi vite que possible. On retire du profit à reconnaître que le temps d'un vendeur a de la valeur, et que dans le cours d'une journée celui-ci doit voir beaucoup de monde; car, un vendeur qui est bien traité donnera toujours à ses amis un avantage sur les prix, lorsque cela lui sera possible. Moi-même, ayant jadis été vendeur, je sais quelles sont les difficultés que doit vaincre un vendeur.

" La maison Waldron Drouin montrera comme toujours la plus belle ligne de fourrures de fantaisie dans le marché. Ne placez pas vos ordres avant d'avoir vu leurs lignes ".

The Moore Carpet Co.

LIMITED,

SHERBROOKE, P. Q.

Manufacturiers de Tapis de Bruxelles et Wilton et de Rugs de haute qualité.

Nous désirons attirer particulièrement l'attention du commerce canadien en tapis sur nos Bruxelles **"Windsor."** Nous garantissons que nos Bruxelles Windsor sont absolument du cadre 5, "*full pitch*," et qu'on n'emploie dans leur fabrication, que des fils de laine peignée de la meilleure qualité.

Notre Bruxelles **"Balmoral"** est le meilleur Bruxelles de qualité moyenne sur le marché, à un prix populaire, et il est prouvé qu'il se vend rapidement.

Nos Tapis et Rugs Wilton **"Kashmir"** sont le résultat d'années d'expérience en manufacture, et l'apparence de fini riche des tapis de cette qualité, les rend excessivement populaires dans le commerce.

Patrons exclusifs et personnels à nos clients sont une de nos spécialités.

Ordres spéciaux exécutés à bref délai.

Bas prix, haute qualité : telle est notre devise.

Ligne de modèles pour le printemps maintenant en montre.

Attendez que vous les ayez vus et que vous sachiez nos prix, avant de placer vos ordres du Printemps.

LES DENTELLES

Les dentelles de luxe. — La première dentellière

On sait quelle importance tient, à présent, la dentelle dans la toilette féminine. Je parle, bien entedu, de la vraie dentelle et non de l'imitation commerciale propagée par d'ingénieuses mécaniques. La dentelle est le grand luxe des reines, et plusieurs reines avaient bien voulu laisser exhiber quelques-uns de leurs trésors au musée Galliera.

L'impératrice Eugénie avait envoyé, à l'exposition, la robe en point d'Alençon qui lui fut offerte en 1855, et qui revenait à $15,000. La robe de baptême du prince impérial, qui coûta $10,000, y figurait aussi. L'ex-souveraine possède, d'ailleurs, d'admirables dentelles, parmi lesquelles un volant de $5,000 le mètre. La collection de la feue reine Victoria était estimée à $375,000; celle de la reine actuelle d'Angleterre à $250,000.

Les Américains milliardaires rivalisent avec les rois pour ce genre de luxe, et la famille Astor, par exemple, est fière de posséder $300,000 de dentelle, tandis que les Vanderbilt en comptent pour $500,000.

Mais, le plus riche détenteur de dentelles de l'univers est le pape, qui en possède pour $1,000,000 dans le Trésor de Saint-Pierre. Pie X avait très aimablement prêté, au musée Galliera, le fameux rochet offert à son prédécesseur Léon XIII, en 1887, à l'occasion de son jubilé, par le diocèse de Bayeux, et cette pièce unique était le "clou" de l'exposition.

On y admirait, enfin, une autre merveille: le mouchoir de la reine Marguerite d'Italie, qui a coûté le joli chiffre de $30,000 et auquel trois artistes travaillèrent pendant vingt ans. Il est si ténu qu'un écrin d'or, de la grosseur d'une cosse de haricot, suffit à le renfermer.

L'industrie de la dentelle est encore assez florissante en France, malgré les bruits pessimistes qu'on faisait courir, dernièrement, de sa disparition prochaine. A cette époque, en particulier, il n'est pas rare d'apercevoir, dans les plus petits villages d'Auvergne, des Vosges ou des Flandres, le gracieux tableau qu'a interprété avec tant de succès, le peintre Barrau.

Voici, la jolie légende qu'adresse à un de nos confrères parisiens, un abonné de Belgique, — qui revendique, pour son pays, l'honneur d'être le berceau de cet art charmant, — sur l'originale et poétique découverte de la dentelle:

Au quatorzième siècle vivait, à Bruges, une blonde jeune fille nommée Serena. Sa mère était veuve et infirme, ses sœurs encore enfants, et, en filant le lin du matin au soir, elle n'arrivait pas, malgré son travail de dix écheveaux par semaine, à leur fournir la subsistance.

Serena était aimée d'un jeune apprenti sculpteur qui devait l'épouser aussitôt passé maître. Cependant, devant la détresse des siens, elle osait à peine penser à son mariage.

Découragée, la jeune fille s'écria un jour, les larmes aux yeux:

Sainte Vierge, si vous me donnez le moyen de secourir ma famille, je renonce au bonheur, à mon fiancé, et j'entre au couvent!

Or, le dimanche suivant, comme elle s'était assise dans la campagne à regarder jouer ses cadettes, des araignées formèrent, sur son tablier blanc, un réseau de ces fils légers dits "fils de la Vierge," qui composèrent par leurs entrelacs, un dessin ravissant. Serena, troublée, comprit, en les voyant, qu'elle était exaucée. Elle emporta chez elle le merveilleux réseau. Avec un lin d'une extrême finesse, elle essaya de l'imiter. La tâche était ardue. Comme les fils se mêlaient entre eux, Arnold imagina d'attacher une tige de bois au bout de chacun, c'est ainsi que le "fuseau" fut trouvé. Puis, pour maintenir son ouvrage, Serena l'attacha, avec des épingles, sur une pelote de laine, et, par ce moyen, inventa le "carreau." La première dentelle à peine achevée, toutes les dames de Bruges se la disputèrent pour leurs coiffes, et on ne manqua plus de pain dans la maison.

Mais la jeune fille, tenue par son vœu, dut opposer un refus à la demande d'Arnold, lorsque l'apprenti, passé maître, vint solliciter sa main. Les fiancés se morfondirent quelque temps dans la tristesse. Néanmoins, la Vierge, voulant les récompenser de leur mérite, apparut à Serena et la délia de son serment. Les jeunes gens se marièrent et vécurent heureux. Ils eurent de nombreuses filles, qui furent toutes d'habiles dentellières.

C'est pourquoi dans la rêveuse cité des canaux et des cloches, on voit encore aujourd'hui, sur le seuil de chaque demeure, une blonde ouvrière entrelacer, sous ses doigts diligents, les fils de lin en de féeriques réseaux...

NOUVELLE APPLICATION INDUSTRIELLE DU BOIS

Il paraîtrait que le bois est sur le point d'entrer dans la composition des draps pour le vêtement.

Déjà existent, dans l'industrie, des tissus imprimés composés de chaîne coton et de trame en fil de pâte de bois. On fait directement passer la pâte de bois sur une toile métallique cannelée et l'on forme ainsi immédiatement des rubans très minces qui , de la toile cannelée, vont directement sur la machine à donner la torsion pour être transformés en fils très réguliers et de n'importe quelle longueur.

Les fils de fibre de bois manufacturés ainsi portent les noms de *xytoline,* de *silvaline* et de *licella;* on les classe en numéros comme les autres fils usuels.

On a déjà fait des essuie-mains, en intercalant des fils de pâte de bois avec des fils de chanvre; les tissus mixtes ainsi obtenus peuvent être très bien lavés, teints et imprimés; en séchant, le fil de pâte de bois affaibli par le mouillage reprend toute sa résistance.

Il y a déjà des usines qui se livrent à cette fabrication en Allemagne, en Espagne et en Hollande: prochainement, paraît-il, il y en aura une en France.

Le "Delineator" du mois de Mai

Parmi les publications à l'usage des femmes, il n'y en a pas qu'on lira avec un plus grand intérêt que le numéro du "Delineator" du mois de mai, qui paraît avec une table de matières variée et attrayante. Un certain nombre d'articles spéciaux sont consacrés aux nouvelles de la mode, et des gravures reproduisent les robes de la saison des modèles les plus choisis. Au premier rang, dans la partie littéraire, est le feuilleton de Albert Bigelow Paine, intitulé "The Lucky Piece," qui en est à sa deuxième livraison et promet des développements très intéressants dans les chapitres qui suivront. Sewell Ford et Seumas MacManus fournissent leur contribution, ce dernier par une histoire inimitable tirée de la vie Irlandaise. N. Hudson Moore, donne un article sur les chaises anciennes, sous le titre: "The Collector's Manual." "A Duet in Brittany" est une agréable esquisse de voyage par W. W. Newton, D. D.; le docteur W. R. C. Latson, dans une étude intitulée "Housework as a Recreation," montre les méthodes à employer dans l'accomplissement des devoirs relatifs à la tenue de l'intérieur, de manière à en faire une tâche profitable et agréable plutôt qu'une corvée désagréable comme on a l'habitude de le considérer. Le docteur Murray discute la question des bains à donner à l'enfant, dans une publication qui viendra en aide aux jeunes mères, et Allan Sutherland parle de l'origine et de la romance du poème célèbre de Kebble, "Sun of my Soul". Pour la jeunesse, ce numéro contient des sujets de passetemps variés et des histoires par des écrivains divertissants, tels que L. Frank Baum, Grace MacGowan Cooke, Irene Harrington Wright et autres, et une grande place y est accordée à des sujets de la vie d'intérieur, parmi lesquels on peut attirer l'attention d'une manière spéciale sur la publication en séries, intitulée "The making of a Housewife."

"Tenez en stock le chapeau "BUCKLEY".

La vente en est facilitée par des avis spéciaux que vous trouverez dans les journaux quotidiens — " Canada ", " Presse " et autres.

Waldron Drouin Co., Ltée,
Seuls agents au Canada,
138 rue McGill, Montréal.

Saison D'Automne

1905

Merceries pour Hommes

Nos voyageurs ont maintenant en mains un assortiment complet de marchandises de ce département pour l'Automne 1905, comprenant toutes les meilleures lignes provenant des Manufacturiers Canadiens et Etrangers.

NOUS TENONS LA TETE DU MARCHE

POUR

Sous-Vêtements	Chemises	Bretelles
Sweaters	Faux-cols	Mufflers
Chaussettes	Cravates	Parapluies
Gants	Mouchoirs	Manteaux de pluie

Achetez ces Marchandises chez nous

Nous sommes les plus grands distributeurs et contrôleurs de nombreuses lignes pour le Commerce Canadien. Nous garantissons de donner satisfaction pour les genres, les qualités et les prix.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

M. Wm. Alexander, directeur de la succursale de Montréal de MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, accuse une grande augmentation dans les affaires. Le gros de la demande a été pour les chapeaux garnis et Ready to Wear, ainsi que pour les formes à garnir.

Les fleurs de petites dimensions et mêlées de feuillage sont également de vente courante; quant aux garnitures, les rubans unis en taffetas ou duchesse sont en vogue.

Les nuances les plus recommandables à l'heure actuelle sont les bruns de toute description ,les champagnes et le vert réséda.

* * * *

MM. Chaleyer & Orkin nous disent qu'au point de vue des résultats, la deuxième ouverture des modes du printemps qui a eu lieu ces jours derniers a été de beaucoup préférable à la première ouverture de ce genre. Il n'y avait peut-être pas autant de monde, mais toutes les personnes qui y sont venues ont fait de bons achats.

Ces achats ont en outre été des plus satisfaisants en ce sens qu'ils ont porté sur tout le stock en général. Naturellement la plus forte partie de la demande s'est portée sur les chapeaux-modèles et plus particulièrement sur ceux dans la forme "Polo" ainsi que sur ceux très relevés en arrière.

La demande pour les fleurs a été exceptionnellement bonne, surtout pour les roses, les myosotis et les lilas.

En fait de garnitures, les rubans ainsi que les braids en mohair et en paille conservent leur grande vogue.

Relativement aux nuances, voici quel est leur ordre de préférence: le rouge, le rose, le vert et le brun.

* * * *

M. J. A. Ouimet vient de fonder un commerce de modes en gros et est habilement secondé par M. Charles Le Pailleur.

* * * *

M. F. X. D. de Grandpré, de MM. Debenham, Caldecott & Co., rapporte que l'ouverture des Modes d'Eté a donné d'excellents résultats au point de vue des ventes qui ont en grande partie porté sur les chapeaux garnis et ceux faits à la main; les fleurs, telles que les violettes de soie blanches et noires; les jacinthes, les héliotropes, les pois de senteur et la généralité des petites fleurs.

Les autres garnitures les plus en demande ont été les braids de paille, les rubans, les tulles et les chiffons.

Quant aux nuances: les bruns, les bleus, les verts, la nuance oignon brûlé dominent. La nuance rouge a également été en évidence, chose qui se répète chaque année au début de la saison d'été, mais on pense que cette vogue ne sera que passagère et qu'à mesure que la saison s'avancera les nuances hélio et bluet s'affirmeront davantage.

* * * *

M. I. Mishkin nous rapporte que les affaires sont très actives; la vente des costumes connus sous le nom de Shirt-Waist Suits a dépassé toutes les espérances. C'est certainement un des articles qui se vendra le mieux pendant la saison d'été.

Les commandes pour les blouses en soie très légères dans les nuances claires ont également été très nombreuses.

* * * *

M. J. S. Léo, de la New York Silk Waist Co., nous confirme les renseignements qu'ils nous a donnés il y a un mois. Ses prévisions, en ce qui concerne la demande pour les "Shirt Waist Suits", se sont pleinement réalisées; la demande pour ces costumes a été telle qu'il est difficile d'y suffire. On recherche toujours l'article confectionné en soies taffetas et lustrées. Les commandes pour les blouses de soie sont également nombreuses et portent en grande partie sur les tissus de couleurs claires.

* * * *

MM. Caverhill & Kissock se déclarent très satisfaits des résultats obtenus à l'ouverture des modes d'été. Cet événement a eu puor effet d'attirer à Montréal un nombre très considérable d'acheteurs du dehors.

Les articles les plus en demande ont été les rubans, les chiffons, les tulles, les dentelles Mimosa, les braids de paille et les fleurs.

La vente des rubans qui a été très considérable depuis le début de la saison du printemps ne fait qu'aller en augmentant; on recherche surtout les rubans glacés en taffetas, en mousseline et en chiffon.

Relativement aux fleurs, les roses ont toujours la préférence, surtout celles de dimensions moyennes et petites; ensuite viennent, par ordre d'importance: les lilas, les héliotropes et les jacinthes; les petites gerbes de fleurs se vendent également bien.

Les soieries pour la confection des blouses et des costumes se sont également bien vendues, ainsi que les variétés dites Messaline et Soie de Pise.

Les affaires, en fait de chapeaux Ready-to-Wear, ont été plus fortes que jamais; les genres les plus en vogue sont dans les formes petites et moyennes.

Quant aux nuances, à l'heure actuelle le vert prédomine, suivi par les bruns de nuances diverses, les hélios, le blanc et le noir.

* * * *

D'après M. Henry A. Blagdon, représentant à Montréal de la Victor Mfg Co., les affaires faites pendant la dernière quinzaine semblent indiquer que la saison d'été sera active.

Le commerce de détail qui, jusqu'à présent avait montré quelque hésitation à placer des commandes, a commencé à s'approvisionner abondamment de lingerie pour dames et enfants ainsi que de costumes Shirt Waist Suits.

* * * *

La maison Debenham, Caldecott & Co. vient de recevoir une expédition importante de braids de paille, ainsi que de fleurs dans toutes les qualités et toutes les nuances.

MM. Chaleyer & Orkin reçoivent pour ainsi dire chaque jour de New-York des expéditions de chapeaux garnis conformes aux dernières modes.

MM. Debenham, Caldecott & Co. attirent l'attention du commerce des modes sur leurs lignes complètes de rubans, tulles et chiffons dans les nuances brunes. Ces marchandises sont excessivement rares sur notre marché et leur vogue s'affirme de plus en plus.

Nous appelons l'attention des marchands-détailleurs "up-to-date" sur l'assortiment si varié de costumes "Shirt Waist Suits" mis en vente par la New-York Silk Waist Co. Cette compagnie progressive ne montre dans ses échantillons que les genres les plus nouveaux et ceux seulement qui sont de grande vente. Les prix marqués défient la compétition.

La maison Debenham, Caldecott & Co. dispose d'un magnifique assortiment de chapeaux en chiffon dans toutes les nuances à la mode. Ces messieurs nous font remarquer que ces chapeaux, surtout dans les bonnes qualités, sont de grande vente.

M. J. A. Joubert, représentant de la maison Caverhill & Kissock, vient de partir pour une tournée d'affaires dans le district situé sur la rive sud du St-Laurent; ses échantillons comprennent ce qu'il y a de plus nouveau en fait d'articles de mode, chapeaux, garnitures diverses et fleurs.

Nous recommandons aux marchands de nouveautés en quête de chapeaux garnis conformes aux dernières modes pour la saison d'été de s'adresser à la maison Chaleyer & Orkin. L'assortiment dont ces messieurs disposent est le plus complet que l'on puisse trouver, les prix marqués permettent aux modistes de réaliser de beaux bénéfices.

Jarretelles "Cushion Grip" avec Boucle et Bouton de feutre "Cushion Grip."

La Jarretelle **"Cushion Grip"** est absolument la meilleure jarretière latérale qui soit fabriquée. La Boucle et le Bouton **"Cushing Grip"** n'abîmeront pas le bas le plus fin, et une fois attachés, restent attachés.

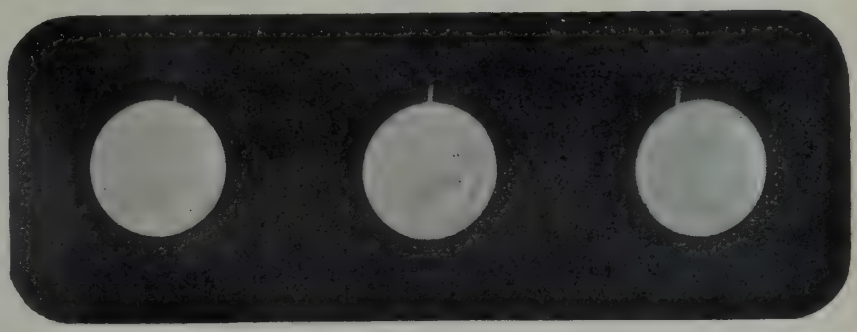
En Blanc et Noir, à détailler de 15c. à 25c. par paire suivant grandeur.

Nous avons nos autres marques bien connues de Bretelles de Coussinets **"Anchor", "Langtry",** etc.

Garniture de Boutons de Corsage en Nacre

Ils peuvent se détailler à 10c. la garniture.

Nous avons des quantités d'autres bons numéros à détailler jusqu'à $1.00, tant en Nacre qu'en Métal de Fantaisie.



No. 336

No. 5562

NOUVEAU PEIGNE DE COU FRANCAIS

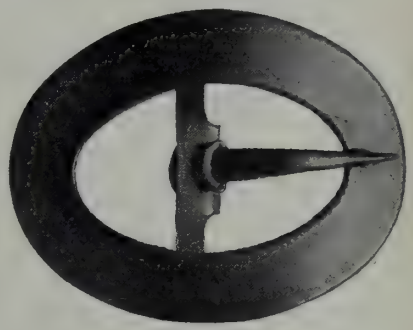
Splendide valeur à détailler à 25c. Nous croyons avoir la meilleure ligne sur le marché d'Ornements de Cheveux à PRIX POPULAIRES. Tous les styles et toutes les couleurs de bonne vente, Ecaille, Blanc, Noir, Ambre pâle et Ecaille de Tortue.

PLAQUÉ OR, OXYDÉ, NOIR ET GRIS

Se détaille à 15c.

Nous avons l'assortiment de Boucles le plus grand et le meilleur qui soit offert partout. Nous avons des Boucles à détailler de 10c. à $3.00 chacune.

Nous avons la meilleure ligne de **Nouveautés Dernier Genre** pour le commerce de Pâques, que nous ayons jamais offerte, comprenant des Sacs pour Dames, à détailler de 25c. à $6.00 chacun ; Ceintures "Buster Brown" pour enfants, toutes couleurs ; Colliers en Perles imitées et pierres assorties, à vendre à des PRIX POPULAIRES.



No. 1200

Nous sommes les seuls agents pour

L'Epingle de Surete sans anneau "Capsheaf"

absolument la seule Epingle de Sûreté qui ne s'accroche pas dans l'étoffe.

DEMANDEZ DES ECHANTILLONS AUJOURD'HUI.

PHILLIPS & WRINCH, (Limited) 8 Wellington St. West, TORONTO

ARTICLES DE TABLETTE ET BIMBELOTERIE MODERNES.

M. Henry A. Blagdon, représentant de la Victor Mfg Co., 204 rue St-Jacques, Montréal offre au comerce de détail des lignes complètes de lingerie pour dames et enfants. La lingerie pour les toilettes de première communion est une des grandes spécialités de cette manufacture. La Victor Mfg Co. dispose pareillement d'un vaste assortiment de costumes demi-toilette connus sous le nom de Shirt Waist Suits.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd, rue St-Pierre, Montréal, viennent de mettre en stock un assortiment complet de chapeaux composés entièrement de violettes. Ces chapeaux sont absolument conformes aux dernières modes américaines.

MM. A. O. Morin & Cie, disposent actuellement d'un magnifique assortiment de broderies de toutes qualités et de toutes variétés qu'ils offrent à des prix bien au-dessous de leur valeur réelle.

Dans les Epingles à cheveux à prix populaires, Boucles à cheveux, Peignes d'arrière, de cou, de côté et pour soulever; en fait dans tous les Ornements de "Genre Elégant" pour les cheveux, Phillipps & Wrinch, Limited, Toronto, ont la ligne la plus étendue au Canada. Ecrivez leur pour avoir quelques échantillons de leurs leaders populaires. Ils ont toutes les couleurs, Ecaille, Noir, Ambre, Ambre pâle, Blanc et le nouveau Turtleoid.

Formes en Broche de Soie à $1.50 la douzaine.

MM. Chaleyer & Orkin appellent l'attention du commerce des modes sur leur grand assortiment de formes de chapeaux en broche de soie dans les couleurs blanche et noire. Ce sont là les formes les plus recommandables pour la confection des chapeaux d'été. Ces formes sont offertes au prix exceptionnel de $1.50 par douzaine.

Les derniers modèles de manteaux d'automne

Les marchands-détailleurs qui désirent s'approvisionner de manteaux d'automne et d'hiver pour dames et enfants feront bien d'examiner les modèles de la Victor Mfg Co. Ces vêtements manufacturés à Québec par une maison canadienne-française répondent en tous points aux besoins de notre commerce. Ils ont une élégance et une coupe que l'on ne rencontre pas ailleurs et représentent des valeurs exceptionnelles.

Les manteaux d'enfants qui, d'ordinaire sont si difficiles à choisir, sont l'objet de soins tout particuliers. Dans ces manteaux, la Victor Mfg Co. est en mesure de livrer un article pouvant se détailler avec profit à partir de $1.90. Les lignes de manteaux pour dames sont les mieux assorties que l'on puisse trouver et comprennent depuis l'article bon marché jusqu'aux manteaux de luxe doublés en soie aux prix de $25.00 à $35.00.

M. Henry A. Blagdon, le représentant à Montréal de la Victor Mfg Co. a une belle ligne d'échantillons et invite le commerce de la façon la plus cordiale à venir les examiner au No 204 de la rue St-Jacques, Montréal.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co. ont en mains une collection absolument insurpassable de dentelles et de broderies qui contient dix mille échantillons distincts. Il sera donc de l'intérêt des marchands d'examiner ces lignes avant de placer leurs commandes. Les prix cotés par la maison défient toute compétition.

Caverhill & Kissock

Le stock de rubans de MM. Caverhill & Kissock comprend apparemment tous les tissus désirables, tous les dessins ou patrons et toutes les nuances qui sont demandées par le département de modes le plus florissant. A présent, la vente des héliotropes, des verts et des bleus porcelaine variant du bleu ciel au bleu marin est très grande, tandis que la demande pour les bruns a diminué un peu. La demande la plus forte est pour les rubans glacés et les rubans en mousseline de soie.

Cette maison vend de grandes quantités de soies lavables carreautées, ainsi qu'une grande quantité de soieries pour blouses dans une ligne spéciale qu'elle offre en de belles nuances.

Elle fait aussi une exposition attrayante de dentelles Mimosa en crême, champagne et nuance de Paris. Ces dentelles sont parmi les plus jolies et les plus pratiques pour l'art de la mode et leur popularité promet d'augmenter à mesure que la saison s'avance. Toutes les différentes largeurs dont on aura besoin pour les garnitures sont en stock.

Cette maison a disposé sur son comptoir un splendide assortiment de tulle et chiffon qui semblent se vendre en lots plus grands que jamais. La principale demande est pour les nuances pastel, vert, bleu, héliotrope, tons sucre d'érable, plus connus sous le nom d'effets champagne et effets brûlés. Elle a dû aussi se procurer de grands assortiments de tissus pour ruchés principalement en noir, blanc et crême afin de pouvoir fournir à la demande.

Quant aux fleurs, ce qu'il y a de plus important, ce sont peut-être les immenses quantités qui se vendent en roses, petites et moyennes, et en jacinthes.

On recherche beaucoup les fleurs arrangées en effet tombant.

A cette époque de l'année, MM. Caverhill & Kissock ont au premier étage de leur grand magasin un immense étalage de chapeaux Readyq to Wear. Cette saison, l'étalage est plus particulier que jamais d'autant plus que les assortiments sont plus considérables qu'ils ne l'ont jamais été, et que les chapeaux ont un aspect plus captivant si cela est possible. On pourrait difficilement les surpasser pour le style et la convenance; en outre, il y a quelque chose de tout à fait chic dans leur construction. L'occasion qu'offre le stock de cette maison aux détailleurs de se procurer de beaux chapeaux, qui prennent rang parmi les favoris de la saison, est quelque chose qu'il ne faut pas négliger.

Debenham, Caldecott & Cie, Montréal.

Après le succès sans précédent de notre ouverture des modes du printemps, il se fait actuellement des affaires soutenues dans les ventes directes. Tous les départements sont en belle forme pour leurs rassortiments et les ordres de répétition, lorsque la saison s'ouvrira activement pour le commerce de détail. On se prépare activement pour les ouvertures d'été qui auront lieu quelque jour de ce mois.

M. Palmer, qui est bien connu comme un acheteur de modes heureux et sagace, a passé quelque temps dans les marchés étrangers pour y faire des achats.

Des avis récents reçus par la maison montrent qu'une grande quantité de chapeaux d'été et de nouveautés pour modes arrivera au moment de l'ouverture de la saison d'été. Grâce aux maisons que cette firme possède à Londres et à Paris, elle fait des prix très intéressants pour les acheteurs et elle s'assure des ordres de répétition à brève échéance.

La maison pour les fabrications Standard de rubans et soieries a reçu récemment une grande consignation de leurs rubans de taffetas bien connus. D. C. 2, dans la largeur de quarante, et D. C. 3, dans la largeur de soixante, sont les deux articles spéciaux. Ils ont été achetés avant l'augmentation de 10 pour cent, de sorte que les acheteurs sont protégés.

Les choix de M. Judah en bordures de robes en soie ont

Maison Louis A. Codere

SHERBROOKE.

Messieurs:

J'attire votre attention sur le fait que je suis prêt à remplir vos ordres pour assortiment de fourrures, ces ordres recevront la meilleure attention et seront expédiés promptement.

CAPOTS DE CHAT SAUVAGE POUR MESSIEURS.

Ces marchandises ont toujours été une de mes spécialités et je les ai également en prix et en grandeurs voulus pour remplir tout ordre que vous m'enverrez.

AUTRES LIGNES DE CAPOTS EN FOURRURE POUR MESSIEURS.

Wallaby, Mouton de Bulgarie, Chat Sauvave d'Australie, Chien noir, Wombat, Veau, Buffle de Russie, Wombat teint, etc.

PARDESSUS DOUBLES EN FOURRURE POUR MESSIEURS.

Je les ai pour détailler de $37.50 à $125.00.

MANTEAUX POUR DAMES DE TOUTE DESCRIPTION.

Phoque, Mouton de Perse, Mouton de Russie, Mouton Gris, Astrakan, Phoque Electric, Chat Sauvage, Chien noir, etc.

Tour de Cou Etoles, Collets Tempête, Manchons.

Toutes ces fantaisies faites dans les derniers goûts, et finies avec le plus grand soin. J'ai eu une grande vente de ces marchandises cette saison, ce qui est la meilleure preuve que mes prix sont bons.

COLLETS EN FOURRURE POUR HOMMES.

Je les ai en stock dans toutes les sortes de fourrures.

ROBES.

Chèvre grise, noire, brune, Buffle de Russie noir et brun, Imitation Mouton et Buffle défiant toute compétition.

Enfin tout ce qui se manufacture dans les fourrures. Ecrivez-moi, afin de connaitre mes prix avant d'acheter ailleurs. Confection, prix, chic et tout ce qui peut contribuer à donner l'élégance à ma marchandise, rien n'est épargné.

En attendant votre ordre apprécié je demeure

Votre tout dévoué,

Louis A. Codere.

rencontré une grande approbation. Il y a encore beaucoup d'échantillons attrayants parmi lesquels on peut choisir.

Dans les chapeaux "Ready to Wear", le brun, le noir et le bleu marin sont les nuances qui tiennent la tête.

Il y a une grande variété de braids de mohair où l'on peut faire son choix.

Parmi les fleurs, les jacinthes, les lilas, les violettes, les lis de la vallée, en réalité, toutes les petites fleurs, ont une demande constante. Les roses ont réalisé les prédictions qui ont été faites de bonne heure à leur sujet.

Une production du Département des Modes de la D. McCall Co. Limited, Toronto.

LA SITUATION DU MARCHE

Les perspectives pour la saison d'automne 1905 sont excessivement brillantes. La saison dernière, grâce à l'attente de plus hauts prix, de forts stocks ont été accumulés avant la hausse des prix. En conséquence, de nombreux commerçants avaient les marchandises pour passer la saison de printemps et ont simplement répété leur ordre premier, mais en général, les stocks de tapis sont bas et devront être regarnis pour le commerce d'automne.

Les importateurs de tapis anglais ont déjà donné avis à leur clients d'une nouvelle avance de prix pour la saison prochaine par suite du prix élevé de la laine et des matières premières qui ont monté d'une manière soutenue pendant l'année dernière. Les laines pour tapis sont décidément rares, à cause surtout de la guerre Russo-Japonaise.

Les manufactures canadienes de tapis sont toutes occupées par l'exécution des ordres et produisent aujourd'hui des tapis qui sous tous les rapports rivalisent avec ceux d'importation.

Elles emploient la machinerie la plus nouvelle, des experts en teinturerie et en tissage, aussi les tapis manufacturés au Canada se voient-ils aujourd'hui dans les stocks de tous les gros négociants et ils donnent la meilleure satisfaction.

Les manufacturiers de tapis du Canada ont maintenant dans le fort appui qu'ils trouvent auprès des commerçants canadiens un des plus grands encouragements pour leurs efforts constants.

Le vieux préjugé contre les tapis canadiens a presque entièrement disparu tant en ce qui concerne le public qu'en ce qui a trait aux commerçants eux-mêmes et ce fait est uniquement dû à la haute qualité des tapis de fabrication domestique et au mérite artistique des patrons et des couleurs adoptées.

Les manufacturiers de tapis Canadiens n'ont épargné aucune dépense dans leurs efforts pour produire les meilleurs tapis et la preuve qu'ils y ont réussi est évidente par le bourdonnement continu de leurs métiers.

MM. Geo. H. Hees, Son & Co. Ltd, nous avisent que les affaires sont actives, la demande porte en grande partie sur les rideaux en dentelle, les tissus de soie pour couvrir les meubles et pour tentures, ainsi que pour les velours importés pour fins d'ameublements. Pour une grande partie, ces tissus sont dans les nuances vertes.

Les paiements sont satisfaiants.

* * * *

MM. A. Racine & Cie, ont en magasin une quantité de tapis de tous genres et de toutes qualités qu'ils vendent aux prix d'avant la hausse.

Modèle de la Moore Carpet Co. Limited, Sherbrooke.

Les Nuances des Tapis

La tendance pour la saison de l'automne 1905 se porte vers les effets plus légers. Les nuances fauves, tans et chêne, les nuances tendres dans les verts et les bleus prévaudront pour les patrons de salon tant dans les Wilton que dans les Bruxelles. Les effets à deux tons dans les nuances riches des rouges et des verts seront populaires.

Les nuances brun et acajou sont remarquables, elles sont produites pour être assorties avec la nouvelle mode des papiers de tentures aux nuances tabac qu'on emploie dans l'ameublement de la bibliothèque ou des pièces de retraite.

Tous les rudes contrastes de couleur ont été évités et des nuances harmonieuses plus douces les ont remplacés.

VENTE A L'ENCAN

— DE —

Benning, Barsalou & Co., Limited

55, rue St-Sulpice, MONTREAL.

Les Marchands de Gros et de Détail et les Manufacturiers ayant un **surplus de stock** à écouler le réaliseront avec facilité à la vente à l'encan qui a lieu le

Mercredi de chaque semaine

à 10 hrs a. m.

AVANCES SUR CONSIGNATIONS.

On a produit quelques jolis effets en les tapis légers pour chambres à coucher dans les Bruxelles avec de petites branches de roses et boutons de roses dans leurs teintes naturelles sur fond de couleur bleu pâle et acier qui ont une jolie apparence.

Tous les dessins indiquent une tendance à arriver aux lignes gracieuses sans employer le genre floral compassé de convention en usage dans le passé.

Les dessins orientaux sont encore en évidence pour la salle à manger et le boudoir.

La demande au Canada semble augmenter pour les tapis de meilleure qualité. Les tapis Wilton sont plus en usage que jamais et quand on n'exige pas un tapis à long poil, le tapis de Bruxelle cadre cinq semble avoir de la faveur, et ce n'est que justice, car un véritable tapis de Bruxelles donnera toujours bonne satisfaction à l'acheteur.

La demande pour les rugs de toute sorte augmente d'une manière soutenue, mais à cause de la froidure de nos hivers les rugs ne seront probablement jamais employés autant qu'ils le sont sous des climats plus chauds.

La Moore Carpet Co. Limited a préparé pour la saison d'automne 1905 au delà de 50 dessins nouveaux dans ses lignes populaires de Bruxelles "Windsor" et Wilton "Kashmir" ce qui lui donnera un assortiment de plus de 100 dessins de tapis des plus nouveaux et elle est actuellement en mesure de montrer à ses clients une variété de patrons qui comprndra tous les genres différents actuellement sur le marché et beaucoup de nouveaux genres.

Par suite de la forte demande pour les tapis Bruxelles et Wilton manufacturés par la Moore Carpet Co. Limited, cette compagnie a été obligée de doubler sa capacité de production pour ces genres de marchandises et elle s'est assuré comme toujours la machinerie la plus nouvelle et la plus perfectionnée qui existe pour ses deux départements de filature et de tissage.

La Moore Carpet Co. file elle-même tous ses propres filés avec une laine spécialement préparée pour elle à Bradford, Angleterre, et elle met aujourd'hui sur le marché Canadien des tapis de Bruxelles et Wilton qui, sous tous les rapports valent les tapis importés de même grade.

Cette Compagnie a donné une attention toute spéciale à son tapis "Wilton Kashmir" et les effets riches et harmonieux produits dans cette sorte de tapis obtiennent une approbation chaleureuse dans le commerce.

Le représentant de la Compagnie visitera les commerçants en tapis à la saison habituelle et nous croyons qu'il est de l'intérêt de tous ces marchands d'examiner la ligne de la Moore Carpet Co. et d'obtenir ses prix avant qu'ils placent leurs ordres.

On s'attend à ce que la question de l'amalgamation des diverses compagnies de coton qui ont été absorbées par la Dominion Textile Co. sera prochainement discutée à Ottawa. Cette affaire attire l'attention du commerce au plus haut point.

* * * *

MM. W. R. Brock Co. Ltd, nous informent qu'ils ont tout dernièrement reçu de fortes commandes pour les cotonnades de toutes les catégories. MM. W. R. Brock Co. Ltd, attribuent cette augmentation au fait qu'ils livrent ces marchandises aux prix établis pour l'automne 1905.

* * * *

La demande pour les cotonnades a beaucoup augmenté d'activité depuis que les maisons de gros ont établi leurs prix pour l'automne.

Le commerce de détail sait maintenant à quoi s'en tenir relativement aux prix et il a placé des commandes en conséquence.

L'on nous informe que les stocks de cotonnades détenus par les commerçants de détail sont généralement très bas, peu d'achats ayant été faits pendant que ces marchandises étaient cotées à de hauts prix.

* * * *

La Dominion Textile Co., la Canadian Colored Cotton Mills, ainsi que la Montreal Cotton Co. viennent de publier leurs listes de prix pour l'automne 1905.

Il y a diverses réductions sur les prix qui ont eu cours pendant les saisons précédentes.

* * * *

La maison A. Racine & Cie vient de mettre en stock un assortiment complet de mousseline et d'autres marchandises légères pour la saison d'été. Elle offre ces lignes à des prix très avantageux.

Le représentant de la maison C. X. Tranchemontagne nous rapporte que la prise des commandes d'automne est satisfaisante et que, depuis que la température est plus modérée, on prend de nombreuses commandes de rassortiment.

La demande semble toujours porter sur les tweeds écossais ainsi que sur les étoffes pour pardessus.

* * * *

M. A. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., trouve que jusqu'à présent la saison d'assortiment a été satisfaisante;; quant à la prise des commandes pour l'automne elle se fait bien mieux que l'on ne s'y attendait. La demande porte en grande partie sur les serges, les tweeds et les worsteds de fantaisie pour pantalons et les étoffes à pardessus. Les prix sont non seulement très fermes mais ils ont encore une tendance à augmenter.

Les paiements sont devenus plus satisfaisants.

* * * *

MM. John Fisher, Sons & Co. nous disent que les affaires ont repris une bonne activité depuis que le temps est devenu plus beau. La température plus clémente a eu pour effet d'augmenter les commandes de rassortiment. Les ordres pour l'automne sont également satisfaisants.

Les prix sont fermes. Quant aux paiements, il y a place pour une amélioration.

* * * *

On nous informe qu'il y a actuellement une grande rareté dans les étoffes à robes du genre "Sicilienne". Non seulement les commandes pour cette classe de lainages ont été plus fortes que de coutume, mais de plus il y en avait de fortes quantités à bord du "Parisian" qui a tout dernièrement subi un accident en arrivant à Halifax et l'on s'attend à ce qu'une bonne partie de ces marchandise soit endommag e.

* * * *

MM. A. McDougall & Co. nous avisent que l'augmentation dans les ventes de leur Serges "Blenheim" et "Yotsman" a certainement dépassé leurs espérances; de fait il est parfois difficile de fournir à la demande.

Cet accroissement est dû à la qualité de ces marchandises dont la réputation est bien établie dans tout le Canada.

Coupons de Tweeds à prix très réduits

La maison C. X. Tranchemontagne, 315 rue St-Paul, Montréal, est en mesure de disposer à des conditions bien au-dessous des prix réguliers, d'une quantité de coupons de tweeds de longueurs diverses.

Les voyageurs de MM. Kyle, Cheesbrough & Co. viennent de partir sur la route avec un assortiment superbe de lainages pour la saison d'automne. Leurs échantillons représentent les dernières nouveautés des marchés français et anglais.

Au Commerce

Avril

QUAND vous êtes en ville Venez nous voir.

SI vous ne venez pas bientôt à la ville faites-nous connaître vos besoins.

En ordonnant des marchandises unies telles que Toiles, Cotons, Sheetings, Canevas, Ducks, etc, etc., et de nombreuses lignes en marchandises de Tablettes et Merceries pour hommes, indiquez le prix, la largeur, la grandeur, la nuance, le numéro et dans les marchandises à patron, envoyez ou le patron, ou sa descriptlon, ou bien demandez-nous des échantillons et des prix.

Vos ordres seront exécutés promptement et à votre entière satisfaction car nous faisons une spécialité de l'exécution des ordres par correspondance.

Notre Stock en Linoleum 8/4 et 16/4 et Tapis Wilton, Bruxelles, Tapestry, Laine, Union et Jute est en ce moment même à son plus haut point, ce qui fait qu'il est complet pour le Commerce de Rassortiment du Printemps.

Notre Stock en Tweeds Ecossais et Canadiens pour costumes, en Worsted de Fantaisie et Tweeds pour Pantalons est complètement assorti pour la saison.

Notre Stock de Blanc pour Dames, en Cache-Corsets, Pantalons, Jaquettes et Jupons n'a jamais été mieux assorti qu'à présent.

Notre Stock en Sous-Vêtements pour Dames, Bas et Gants et en Soieries, Mousselines et Dentelles est sans égal.

Notre Stock en Indiennes, Mousselines de Fantaisie, Ginghams, Doublures et Draperies de Coton est très attrayant en ce moment.

John Macdonald & Co.,

Wellington and Front Sts. E., - Toronto

PERSONNEL

— M. Jas. Croil, représentant MM. A. O. Morin & Cie, vient de partir pour un voyage dans l'Ouest avec un assortiment de broderies et de bonneterie.

— M. Nap. Minguy, de la North Western Fur Manufacturing Co., partira prochainement pour une tournée dans l'Ouest.

— M. David Nadeau, voyageur de la maison C. X. Tranchemontagne, après avoir fait une tournée dans l'Ontario jusqu'au Sault Ste-Marie, vient de repartir pour le District du Nord.

— M. Pantaléon Jobin représentant de la North Western Fur Co. visitera prochainement le commerce de la province de Québec.

— M. F. J. Bernier, représentant la maison C. X. Tranchemontagne, visite actuellement sa clientèle des Cantons de l'Est.

— M. Wm. Alexander, directeur de la branche de MM. S. F. McKinnon & Co. de Montréal, visitera le marché de New-York à l'époque de Pâques.

— M. A. McDougall a l'intention de partir prochainement pour un voyage en Angleterre.

— M. James Alexander, président de la S. F. McKinnon Co. Ltd, qui est actuellement en Allemagne, sera de retour au Canada dans la première semaine de mai.

— Nous apprenons que M. Norman Paulet, chef du département des Tweeds et des Etoffes à Robes de la maison A. Racine & Cie, fera un voyage d'affaires en Europe dans le courant de l'été.

— M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyer & Orkin, s'est rendu à Québec pour assister à l'ouverture des modes d'été que vient de faire la succursale de cette maison.

— M. W. R. Brock, chef de la compagnie du même nom, qui est actuellement dans la Jamaïque, sera de retour au Canada pour les fêtes de Pâques.

— M. B. J. Bergeron, représentant de la maison Debenham, Caldecott & Co. dans les Cantons de l'Est, vient de repartir pour son territoire avec un assortiment complet des dernières nouveautés.

— M. A. Hewat, achteur européen de la W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal, est attendu à Montréal à la fin du mois d'Avril.

— M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co., de Montréal, passera les fêtes de Pâques à New-York.

— M. R. A. Brock, directeur-gérant de la maison W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal à tout dernièrement fait un voyage dans les Cantons de l'Est accompagné de M. R. Booth qui représente la firme dans ce territoire.

— M. J. F. Loisel, voyageur de MM. Greenshields Ltd, dans le Nouveau Brunswick et la Gaspésie, a tout récemment visité Montréal.

50 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

— M. G. Ferrier Torrance, voyageur de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., est à la veille de partir pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

— C'est avec regret que nous apprenons la mort récente de M. Andrew R. Paterson.

Le défunt qui était âgé de 36 ans a été employé chez MM. Greenshields Ltd; pendant les 12 dernières années il a été leur représentant dans les Cantons de l'Est.

— M. Gustave Barette, de la maison E. O. Barette & Co., visite actuellement le commerce des Cantons de l'Est avec les dernières nouveautés en cravates et bretelles.

— M. F. H. Cuthbertson qui a fait partie de la maison Wyld Darling Co. Ltd, vient d'entrer chez MM. Greenshields Ltd, en qualité de voyageur pour la partie ouest du Canada.

— M. Geo. Giroux, représentant MM. E. O. Barette & Co., de Montréal, fait présentement une tournée d'affaires dans la vallée de l'Ottawa avec l'assortiment des échantillons de la Niagara Neckwear Co. Ltd, et de la Dominion Suspender Co., de Niagara Falls.

— M. Napoléon Robitaille, un des représentants de la maison Geo. H. Hees, Son & Co. Ltd, visite actuellement avec plein succès le commerce de détail de la ville de Montréal.

— M. S. Harris, gérant de la maison L. Hirshson & Co., de Montréal, est de retour en cette ville après un voyage d'affaires à Londres.

— M. Fred. Treblicock, de MM. Gordon Mackay & Co., est de retour au Canada après un voyage d'affaires en Europe.

— M. J. H. Palmer, acheteur de MM. Debenham, Caldecott & Co., de Montréal, est actuellement en Europe; il sera de retour à Montréal dans le courant du mois de mai.

— M. A. Gibbleson, voyageur de la Montreal Waterproof Clothing Co, est de retour à Montréal après un excellent voyage d'affaires dans l'Ouest.

— Nous apprenons que M. F. P. Evans, directeur-gérant de la "Ladies Wear", vient de partir pour un voyage d'achats en Europe.

— M. Geo. Harper, de MM. Caverhill & Kissock, a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à New-York.

— M. S. Richard, de la Victor Mfg Co., de Québec, est actuellement en tournée d'affaires dans le Manitoba. Il y obtient un très grand succès avec les produits de cette manufacture progresive.

JOHN FISHER, SON & CO.
LAINAGES
ET
Fournitures pour Tailleurs
EN GROS
Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal
76 Bay St., = Toronto.
ET
55-57 Rue Dalhousie, Québec.

Debenham, Caldecott & Co.,

MONTREAL.

Modes en Gros

Nous offrons au Commerce toutes les

Dernières Nouveautés

Des centres Européens, aussi une variété complète des idées et des créations de la mode à New-York. . . . .

Alors que certaines maisons prennent orgueuil de leur age, nous sommes jeunes et entendons rester jeunes et le démontrer par une politique vigoureuse et agressive. :: :: :: :: :: :: ::

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet d'échantillons d'importations pour l'Automne, en **Manteaux, Blouses, Lainages, Sous-Vêtements en Flanellette, Manteaux et Capuchons en "Bearskin;"** aussi un assortiment complet de nos lignes ordinaires, telles que **Tresses de Paille, Fleurs, Chiffons, Tulles, Rubans et Soieries**, pour livraison immédiate.

GELA VOUS PAIERA DE TENIR NOS LIGNES.

La Maison pour les Produits Standard en Rubans et Soieries.

Représentant des Provinces Maritimes: C. A. WOODILL, 70 rue Granville, Halifax.

43½, Rue St-Joseph, QUEBEC. | **18 Rue Ste Hélène MONTREAL.** | **111 Rue Sparks OTTAWA.**

— M. W. Kissock, de MM. Caverhill & Kissock, qui est actuellement à Paris, France, est attendu à Montréal vers le milieu du mois de mai.

— M. L. A. Moisan, l'un des directeurs de la Victor Mfg Co. de Québec, vient de faire un voyage d'affaires à Montréal.

—M. Frank A. Rodden qui vient d'entrer chez MM. Brophy, Cains, Ltd, en qualité d'acheteur européen pour le département des lainages pour dames, est parti pour l'Europe.

— M. Geo. L. Cains, de MM. Greenshields Limited, vient de passer quelques semaines à Atlantic City.

— M. Chas. W. Lewis, de MM. Brophy, Cains, Ltd, est actuellement en Europe où il place des commandes pour le département qu'il dirige.

— M. R. G. Paquette, de la Men's Wear Co., est de retour à Montréal, après avoir passé une semaine à New-York et à Philadelphie. M. Paquette a rapporté avec lui les dernières nouveautés de la saison en fait de merceries pour hommes.

— M. Henry A. Blagdon, représentant la Victor Mfg Co., à Montréal, visitera le commerce du district d'Ottawa dans le courant du mois de mai.

— M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., est de retour à Montréal après avoir passé quatre mois en Europe.

— M. J. G. Westgate, président de la Hudson Bay Knitting Co., est de retour à Montréal après avoir passé quelques semaines à Atlantic City.

"MM. Arthur et Prosper Drouin sont sur la route avec la ligne de fourrures et casquettes de Waldron Drouin. Veuillez les attendre".

REVUE GENERALE

Le représentant de la Hudson Bay Knitting Co. rapporte une grande activité dans les ateliers de la compagnie; les commandes déjà reçues sont en augmentation sur celles des années précédentes.

Les prix sont très fermes; quant aux paiements, ils sont toujours assez lents dans le Nord-Ouest.

* * * *

M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine & Cie, se déclare satisfait des affaires et nous dit que les ventes de sa maison pour le mois de mars dernier ont été de 20 pour cent plus fortes que celles de l'année précédente. En ce qui concerne le commerce actuel, la demande porte sur les tapis, les prélarts et l'assortiment général pour l'été. Les prix sont très fermes et les paiements satisfaisants.

* * * *

D'après M. R. A. Brock, de MM. W. R. Brock Co. Ltd., de Montréal, les affaires ont augmenté d'une façon marquée depuis le commencement du mois d'avril. Il a été expédié de fortes quantités de cotonnades ainsi que des marchandises de grande vente à l'époque de Pâques, notamment dans la ganterie de toute description, gants de peau, de soie et de fil pour dames. En fait d'étoffes à robes les ventes des sicilien-

LA SEULE MAISON CANADIENNE-FRANÇAISE DANS LA DRAPERIE

ENCOURAGEZ-LA

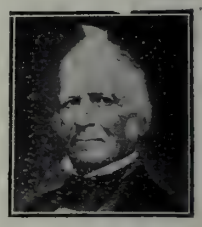
L'UNION FAIT LA FORCE

AUTOMNE 1905

Une race doit être maitresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.
"LA SAUVEGARDE, Assurance, — Vie, Montréal."

Adressez-vous a notre Maison pour tous vos achats et vous aurez decouvert le chemin du Succes.

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produit canadiens"

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'Automne.

Draperies Anglaises et Ecossaises

Tissus à Pardessus unis et de fantaisie pour l'Automne

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la variété, de la qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

LAFONTAINE
"Affirmons nos droits."

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts."

Modes — Nouveautés

Nouveaux arrivages récents pour Rassortiment.

Ready-to-wear et Formes en Paille.
Garnitures Nouveautés, Fleurs,
RUBANS, SOIERIES et TRESSES DE PAILLE.
C'est la maison qu'il faut et c'est maintenant le temps
pour rassortir votre stock.

" Tout, en fait de Modes."

Caverhill & Kissock

MONTREAL

72 rue St-Joseph, QUEBEC, **19 rue Elgin, OTTAWA.**

nes ont été plus fortes cette saison qu'elles ne l'ont jamais été.

Quant aux paiements, bien qu'ils soient assez satisfaisants ils ne se comparent pas avantageusement avec ceux des années précédentes.

* * * *

MM. Greenshields Limited, rapportent une bonne activité dans les affaires. Les commandes de rassortiment rentrent bien, de même que les ordres pour le commerce d'automne. L'échéance du 4 avril a été satisfaisante.

* * * *

M. B. Kay, représentant de la maison L. Hirshson & Co., nous dit que les affaires ont eu une bonne reprise depuis le commencement d'avril et que tout semble annoncer que nous sommes à la veille d'une excellente saison d'été.

Jusqu'à présent la demande s'est portée sur la généralité des marchandises d'été avec une prédilection marquée pour les blouses, la lingerie, etc., etc.

Les paiements sont devenus plus réguliers.

* * * *

MM. Benning, Barsalou & Cie, Limitée, les encanteurs bien connus ont transféré leurs bureaux et magasins au No 55 de la rue St-Sulpice.

* * * *

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur le changement d'adresse de MM. L. Hirshson & Co., importateurs en gros de jobs pour le commerce de la marchandise sèche.

MM. L. Hirshson & Co. occuperont, à partir du mois de mai, les spacieux magasins situés 1782, rue Notre-Dame, vis-à-vis de l'établissement S. Carsley Limited.

L'Excelsior Cloak Co., 452, rue St-Jacques, invite le commerce à ne pas passer ses ordres en manteaux pour l'automne avant d'avoir vu la collection d'échantillons de son représentant M. H. Champeau.

Cette maison offre cette année un assortiment comme le commerce en a rarement vu.

Les étoffes sont de qualité supérieure, des derniers genres et des nuances les plus nouvelles. Les manteaux sont d'une coupe parfaite et ne laissent rien à désirer sous le rapport de l'élégance et du fini. Les prix malgré tout surprendront les acheteurs.

Nous appelons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de MM. Hirshson & Co. Ces messieurs transporteront prochainement leurs magasins au numéro 1782, rue Notre-Dame, près de la rue St-Pierre, en plein centre des affaires.

MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, rue St-Pierre, Montréal, ont reçu ces jours derniers une collection complète de bonnets garnis de dentelles pour bébés et de coiffures de fantaisie pour enfants.

M. Louis A Coderre, de Sherbrooke, manufacturier importateur et exportateur de chapeaux et fourrures appelle l'attention de ses clients et des commerçants en général sur le fait qu'il a une installation spéciale pour la parfaite conservation des fourrures pendant la saison chaude, contre les mites, insectes de tout genre, etc.

Moyennant une faible rétribution M. Louis A. Coderre garantit les fourrures déposées chez lui contre tous risques, y compris ceux de vol et d'incendie.

M. Drouin, de la maison Waldron-Drouin & Cie, Limitée, nous dit que les chapeaux Bruns, durs et mous sont cette année en grande demande. Il arrive de New-York où le Brun fait fureur pour les chapeaux d'hommes aussi bien que pour les toilettes des dames. Tout est au brun: les chapeaux, les gants, les cravates, etc.

Voulez-vous des marchandises à prix très réduits?

MM. L. Hirshson & Co., qui occuperont à partir du 1er mai les grands magasins situés 1782, rue Notre-Dame, seront en mesure d'offrir au commerce des valeurs absolument exceptionnelles dans les lignes suivantes: Bonneterie de fantaisie en fil pour hommes et femmes dans toutes les nuances à la mode; Mouchoirs de fantaisie; Blouses et Vêtements pour en-

The North Western Fur M'f'g. Co.

Désire annoncer à ses clients, et aux marchands en général, que M. NAP. MINGUY voyagera dans tout le Nord-Ouest et les Territoires, avec un assortiment complet de fourrures confectionnées de toutes descriptions ; et prie ses clients de réserver leurs commandes jusqu'à ce que M. Minguy leur rendre visite dans le courant du mois de Mars. Nous sommes sûrs que les marchandises et les prix sont corrects. Nous désirons annoncer aussi que M. PANTALÉON JOBIN, le voyageur en fourrures bien connu dans la province de Québec depuis 24 ans, est attaché à notre établissement et qu'il visitera nos clients et les marchands en général, durant le mois de Mars. Tous les marchands trouveront de leur intérêt d'attendre, et de ne pas donner leurs commandes ailleurs, avant d'avoir vu nos échantillons ; les deux Messieurs sus-mentionnés, M. Nap. Minguy et M. Pantaléon Jobin étant nos co-associés, les marchands peuvent compter qu'ils seront bien traités. Notre voyageur, M. J. M. GAUTHIER, parcourra le territoire du Saguenay, du Lac St-Jean et du Nord de Montréal, avec un assortiment complet d'échantillons. Nous sommes prêts à faire de notre mieux pour nos clients, et nous espérons que ceux-ci nous garderont leurs commandes, ce qui, nous en sommes sûrs, sera à leur avantage. Le commerce dans les fourrures est très passable. Nos voyageurs reçoivent de bonnes commandes. Les dernières ventes de fourrures à Londres. Angleterre, accusent une hausse considérable. Ainsi, le Vison a augmenté de 70%, la Loutre de 40%, la Bête puante de 30%, le Chat de 10%, et le Chien de 30%. En somme, il y a une hausse générale.

Malgré cela, nous sommes prêts à exécuter les ordres aux prix ordinaires, parce que, ayant prévu cette hausse, nous avons acheté en conséquence. Comptant, Messieurs, sur votre patronage et vous remerciant tous de vos faveurs passées, nous demeurons vos dévoués,

THE NORTH WESTERN FUR M'F'. CO.

Geo. H. Hees, Son & Co.
LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

Stores de Chassis
Pôles à Rideaux
Garnitures de Pôles
Articles en Cuivre
Rideaux de Dentelle
Rideaux de Tapestry
Rideaux de Chenille

Etoffes d'Ameublement
Accessoires d'Ameublement
Rideaux de Tulle et de Mousseline
Draperies de Soie
Burlaps et Denims
Dessus de Table

A CHOISIR DANS UN STOCK IMMENSE

GEO. H. HEES, SON & CO., LIMITED.
TORONTO.

ENTREPOT DE MONTREAL, - - 20 RUE STE-HELENE.

fants; Gilets pour hommes en Alpaga; Lingerie en Soie pour dames, ainsi qu'une ligne complète de garnitures de fourrures.

I. Mishkin & Co.

Les révélations pour Pâques en blouses et costumes à chemisette dans tous les tissus populaires, ayant les dernières touches de la mode, sont nombreuses dans cette maison. Le commerce populaire sur lequel le gros des affaires est toujours fait a été exceptionnellement bien soigné. Ce qui semble une impossibilité a été surmonté par la production d'un costumes à chemisette à $5.00 qui est une merveille sous tous les rapports.

Des demandes de renseignements sont sollicitées et les détailleurs qui ont besoin d'un tel article ne peuvent pas dédaigner cette spécialité.

No. 111.

Le sac "Dolly Warden". Si vous voulez **quelque chose de spécial** dans les sacs à main pour dames, écrivez à Phillips & Wrinch, Toronto. Ils ont environ 100 genres différents. Toutes les formes populaires.

"La maison Waldron Drouin offre gratis au commerce des vignettes de chapeaux pour annonces dans les journaux".

"Si intéressé, veuillez leur écrire".

Greenshields Limited.

Dans le département des étoffes à robes, une activité soutenue est un fait qui se présente journellement. Le volume des ventes, qui a dépassé celui de toutes les ventes enregistrées auparavant, est l'ultime témoignage en faveur de la suprématie et de l'excellence des lignes offertes pour le printmps. Les lustrés, mohairs et siciliennes, unis et de fantaisie sont expédiés aussi vite qu'ils arrivent en magasin. Les ventes directes en magasin sont tout-à-fait actives, et le stock est en bonne condition pour permettre au choix de s'exercer. Les Worsted pour complets ont reçu une attention raisonnable; les éoliennes et les crêpes, unis et de fantaisie ont une bonne demande. On donne plus d'attention aux Broadcloths. Le commerce se saisit en hâte de toutes les lignes des tissus de Priestley.

Les soieries sont extrêmement actives dans cette maison. Les étoffes à petits carreaux sont très en faveur. La maison s'assure la possession de toute nouveauté en fait de soieries, dès son apparition sur le marché; les détailleurs sont ainsi certains de toujours trouver un stock complet.

Les effets "Shot" en combinaisons variées sur les tissus taffetas et les écossais, sont parmi les nouvelles lignes populaires. La faille Herce est un taffetas indéchifrable, recommandé au consommateur et que tout détailleur a intérêt à avoir. On prédit que les Velveteens auront une très forte demande pour l'automne.

Dans le département des articles de tablettes, on offre tout ce qu'il y a de nouveau en ceintures, sacs de cuir, peignes, garnitures de robes, etc. Les articles plissés en ceintures de soie sont offerts à des prix intéressants. Dans les sacs de cuir, les lignes à prix plus élevés sont populaires et la qualité est regardée comme la chose principale. Bonnes affaires pour les nouveaux peignes en écaille de tortue, et les articles de garniture. Les effets shot sur les boutons de perles et sur les boutons en crochet sont en faveur. Les braids droits avec de beaux effets shot et brocatelle sont les garnitures en faveur pour les robes. On peut encore faire de bons choix pour le printemps. Ce département a aussi en stock la pantoufle Orkney en cuir solide, dont la maison a le contrôle, et qui est, à ce qu'on dit la seule pantoufle en cuir solide se détaillant à 25 cents.

L'assortiment complet de gants comprend les gants en

Ce vêtement revient en place, comme un ressort, quand on le lâche.

Voyez-vous cette Aiguille?

Elle fait toute la différence. En tricotant le vêtement, elle lui donne une élasticité impossible à obtenir par tout autre moyen.

Le Sous-vêtement Irrétrécissable, Fait à l'aiguille à ressort, Ellis

s'ajuste parfaitement, à cause de son élasticité. Celui qui le porte apprécie cela dès qu'il endosse un vêtement. Le marchand qui fait valoir le **Sous-Vêtement Ellis fait à l'aiguille à Ressort**, aura une prise sur la clientèle masculine qui est stable.

Vêtements en deux morceaux et Combinaisons, Toutes pesanteurs, Printemps ,Eté, Hiver.

Nous sommes les seuls fabricants au Canada de Sous-Vêtements Côtelés à l'aiguille à Ressort.

The ELLIS Manfg. Co.

HAMILTON.

DIGNUM & MONYPENNY, Agents de vente, TORONTO et MONTREAL.

"La Manufacture Indépendante."

PRINTEMPS PRINTEMPS PRINTEMPS

Il y aura sûrement au Printemps une poussée dans toutes les branches du commerce ayant trait à l'art décoratif, avec une forte demande en conséquence pour les

PAPIERS à TAPISSER

et l'homme qui a le meilleur stock à offrir, est assuré d'un succès plus grand et d'un commerce plus profitable. Votre stock comprend-t-il la

LIGNE "MENZIE"?

C'est la plus belle qui ait jamais été offerte au Commerce Canadien en Papier à Tapisser, et elle comprend beaucoup de nouveaux dessins pour traiter une décoration intérieure.

Des ordres pour expédition immédiate recevront notre attention prompte et la plus soigneuse.

Demandez nos Lignes d'Echantillons Express.

THE

MENZIE WALL PAPER CO.

Limited

98, KING ST. W., WEST, TORONTO, CAN.

Lisle, taffetas, pure soie et dentelle offerts sans boutons aussi bien qu'avec boutons dôme. On offre des bas en cachemire uni et à côtes, en noir, blanc, tan et cardinal. Les cotonnades unies et à côtes se trouvent en noir, blanc, tan et cardinal; on offre le lisle uni en noir et tan, et en soie unie noire. Les cous-de-pied en dentelle sont en noir et tan et tout dentelle dans les mêmes couleurs; les tans sont très rars et pour en avoir il faut donner des ordres de bonne heure.

Dans le département des mouchoirs, un assortiment étonnant des dernières productions des manufactures anglaises, irlandaises, écossaises et suisses est exposé. Un grand assortiment d'articles ourlés à jour, brodés à dentelure et garnis en dentelle est en offre. On offre également des valeurs spéciales en toile ourlée unie pour le commerce de Pâques.

Les voyageurs offrent maintenant pour l'automne des lignes complètes de bas en laine et cachemire, des sous-vêtements unis et à côtes pour dames et enfants, des toques unies et de fantaisie, des ceintures en laine, des mitaines, des châles, des mantilles, des overalls tricotés, des guêtres, des jambières.

Cette maison dit qu'elle a le plus grand assortiment de lainages de fantaisie dans le commerce. Un effort spécial a été fait pour exposer les dernières productions en jerseys pour le golf et en vêtements Norfolk.

Le département de l'ameublement est bien approvisionné pour pouvoir répondre à tous les ordres de rassortiment. L'attention est attirée sur les nouveautés en rideaux de tapestry, et tout détailleur est prié d'examiner les nouveaux rideaux flocon de neige. On peut avoir des dessins exclusifs en tapestry, tapis de Bruxelles, Wilton et Axminster, tandis que la collection de mousselines et de silcolines artistiques est complète.

"La maison Waldron Drouin, 138 rue McGill, Montréal, a toujours en magasin l'assortiment de chapeaux, etc., le mieux agencé au Canada".

Correspondance sollicitée, réponse prompte.

La seule épingle de sûreté qui réellement ne se prenne pas dans l'étoffe est le "Capsheaf" non enroulé. Les ventes de cette Epingle de Sureté surpassent les ventes combinées de toutes les Epingles de Sûreté de la meilleure catégorie Phillips & Wrinch, Limited, Toronto, les seuls agents pour le Canada, vous enverrons gratuitement des échantillons, si vous leur écrivez.

L'habileté à faire quelque chose, est ce qui donne de la valeur à un employé. Sinon, il est tel qu'un meuble inutile. Le cas échéant, son absence n'est pas regrettée.

L'homme qui craint de faire plus que son salaire ne le demande, ne pourra jamais demander un bon salaire.

SOUS-VETEMENTS QUI DURERONT

Nous offrons actuellement au Commerce de Détail un assortiment complet de Sous-Vêtements à côtes élastiques pour Dames, Messieurs et Enfants.

The Watson M'f'g Co.
LIMITED
PARIS, Ont.

A. L. GILPIN, Agent pour la Province de Québec. 232 Rue McGill, MONTREAL.

MODES EN GROS

Chapeaux
Ready-to-Wear

Chapeaux
Garnis

Braids

Rubans

Dentelles

Chiffons

Mousseline
de Soie

Nets

Veilings

Gazes

Soieries

Fleurs

Feuillage

Plumes

Ornements

REPRESENTANTS:

J. F. L. DUBREUIL
MONTRÉAL

J. B. LEMIEUX
QUÉBEC

THE D. McCALL CO., LIMITED

DERNIERES MODES DE PARIS

Peu de costumes de sortie, principalement quand il s'agit de costumes genre tailleur, sont considérés maintenant comme complets, s'ils ne sont accompagnés d'une jaquette quelconque; cette remarque est applicable, jusqu'à un certain point, aux toilettes de toute sorte, même aux toilettes très-habillées.

Il est un fait certan, c'est que la jaquette jouera un rôle des plus importants dans le costume; la jaquette actuelle présente des variations si grandes, tant dans le matériel dont elle est faite que dans ses différentes formes, que tous les goûts seront satisfaits.

Jaquette drapée

Le corsage drapé est devenu un tel favori, que la jaquette lui a emprunté cette façon, ainsi qu'on peut s'en rendre compte d'après les créations les plus récentes.

La jaquette est du type parfaitement ajusté, dépassant la taille de quelques pouces; là elle s'ouvre légèrement en formant de courtes pointes.

Il est évident qu'avec une jaquette de cette sorte, il est nécessaire de compléter le costume par un corsage parfaitement uni et plus ou moins ouvert en avant: c'est une affaire de goût.

Parfois, la jaquette drapée est elle-même ouverte en haut, présentant une sorte de décolleté arrondi ou en forme de cœur, avec ou sans revers plats, partant du décolletage. Ajoutons que cette légère addition de revers donne une meilleure apparence à l'ensemble. Bien entendu, ce décolleté n'est qu'apparent; on le remplit par un volumineux jabot de dentelle, un noeud en forme de papillon, ou une guimpe délicate.

Les plis de la draperie partent des côtés et s'inclinent en avant vers le centre du buste. La portion drapée doit être faite d'un matériel mince et souple, tandis que, dans le cas d'une jaquette à revers, ceux-ci sont formés d'un tissu plus résistant, tel que velours ou satin brodé, la draperie étant en voile de soie, mousseline ou crêpe de Chine.

Jaquettes unies

La jaquette unie a aussi ses partisans, et offre l'avantage de pouvoir être portée avec n'importe quel corsage. Beaucoup de ces jaquettes sont en drap, fermées sur toute leur longueur par une rangée de petits boutons ronds en métal, à côté de laquelle court un galon assorti, très-large ou très-étroit, d'un dessin léger façonné en tresse de métal étroite et plate.

Coupe originale

Un autre modèle, mais en quelque sorte de fantaisie et d'un air très-habillé, présente sur le côté gauche une ligne centrale, tandis que le côté droit est coupé de manière à former plusieurs pointes qui viennent croiser le côté opposé, où elles sont attachées au moyen d'un bouton. Ce côté seul est garni d'une soutache, ou d'une broderie de soie de couleur.

C'est un genre de jaquette employé pour compléter les toilettes de taffetas, et on la fait principalement en moire antique, en satin, ou aussi en velours.

Le blanc règne

Il doit être bien compris que toutes ces jaquettes sont blanches, et que le blanc sera la couleur dominante des jaquettes et des corsages séparés pour le printemps et l'été; les tissus légers, tels que toiles brodées, linon, voile ou piqué remplaçant les tissus plus forts, qui conviennent pour l'époque actuelle et le commencement de la saison.

STRACHAN BROS.

130 Wellington St., West, Toronto.

MANUNACTURIERS DE

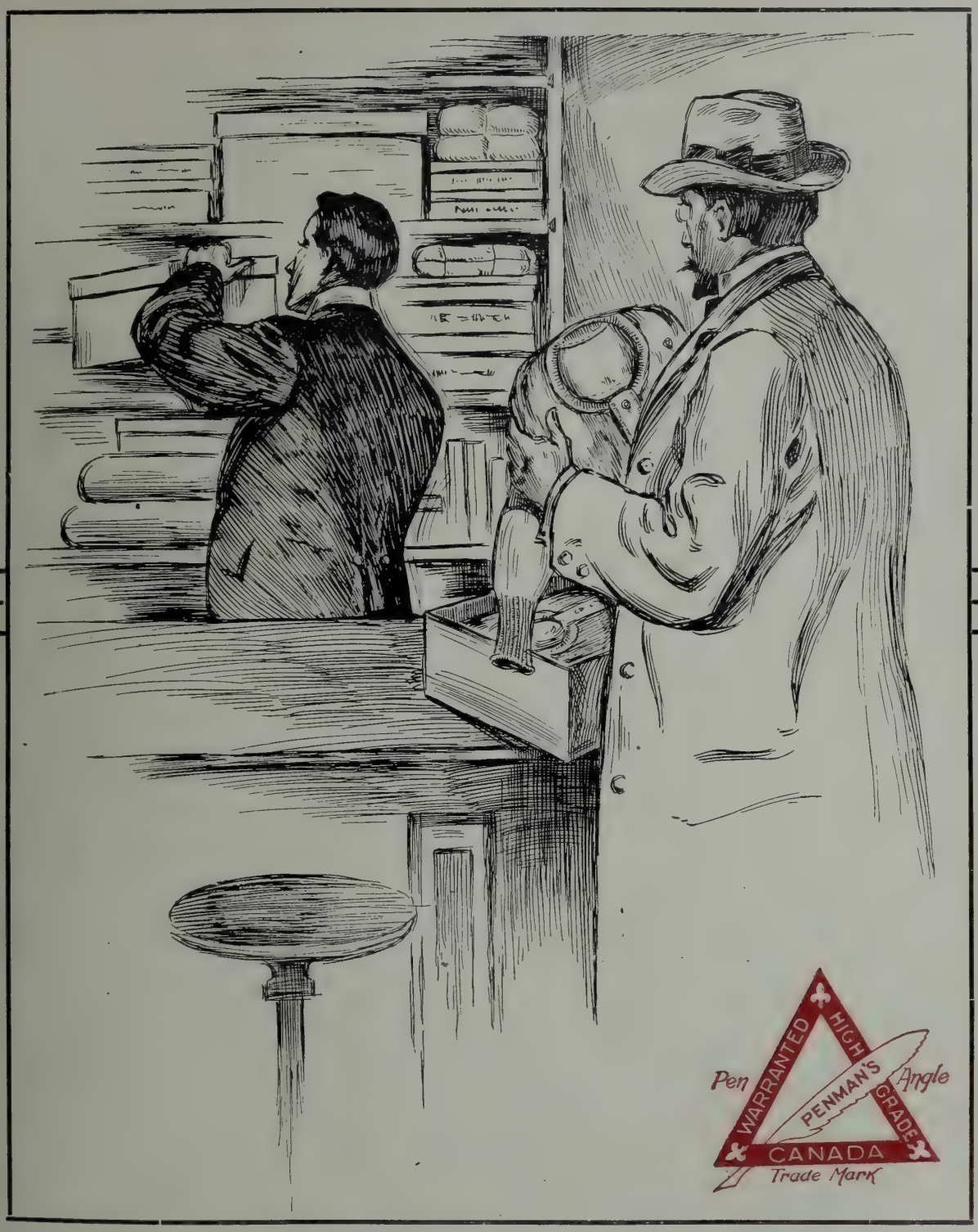
Nouveautés et Styles

Dernier Genre

EN

CHAPEAUX READY TO WEAR

ORDRES PAR CORRESPONDANCE SOLLICITÉS.



EN ACHETANT VOS SOUS-VETEMENTS

Voyez à ce que

Penman's Pen Angle

Se trouve sur chaque Vêtement.

Toutefois on annonce que le drap de couleur très-pâle sera conservé jusqu'à un certain point pour les jaquettes de toutes descriptions complétant les costumes tailleur, les tissus plus minces étant adoptés pour accompagner les toilettes plus recherchées.

La nouvelle robe princesse

Très à la mode aussi est la robe princesse, établie sur une doublure ajustée, mais dont elle ne suit les lignes que dans le dos, tandis qu'elle se détache du corps en avant; elle est tout-à-fait unie ou légèrement drapée sur un espace de quelques pouces au-dessus et au-dessous de la ceinture.

La coupe princesse sera peut-être adoptée assez facilement, parce qu'elle se prête à l'addition de quelque haut corsage de la forme du boléro drapé ou demi-ajusté, et cet arrangement formé d'un double corsage est extrêmement à la mode, en ce moment. De ces deux types de boléro, le boléro drapé dans ce cas est certainement le plus approprié et celui qui produit le plus d'effet.

Le dos en est coupé de la manière usuelle, tandis que les devants sont laissés très-longs et se terminent tout-à-fait en pointe, montant vers la gorge, forçant ainsi les plis à courbes gracieuses à se draper en travers de la poitrine.

Dans quelques cas, les manches font partie du corsage; dans d'autre elles appartiennent au boléro.

Toutefois le premier modèle est le plus satisfaisant et produit le meilleur effet, quand parfois nous voyons ce gracieux petit boléro présentant l'aspect d'un parfait décolleté, avec une simple bande étroite en travers de l'épaule. Quelquefois même, on se dispense de cette bande, les plis du boléro qui s'arrêtent au-dessous du bras étant fixés sous l'aisselle. La robe et le boléro sont en tissus différents.

Un type favori de corsage

Un type de corsage qui est grandement en faveur à présent a un devant bouffant, mais est complété par un dos ajusté. En avant sont de longues basques séparées, mais ne formant qu'un avec les morceaux du dos et des côtés. Les basques se rencontrent en avant, ce qui n'est pas toujours le cas avec une partie formant blouse, et permettent de porter une jaquette avec ce genre de corsage.

La manche étroite est de la forme pagode. Dans le premier de ces cas, on voit une manchette longue retombant sur la main. Ici encore, surtout quand une jaquette vient compléter le costume, on rencontre fréquemment un léger mouvement de décolleté, quelquefois arrondi tout autour, d'autre fois en avant seulement, les côtés légèrement ouverts étant fixés en haut par un seul bouton.

MODES MASCULINES

Il se produit des changements bien marqués, mais cependant n'affectant pas un caractère radical, dans les vêtements d'hommes pour le printemps. Le complet pour vaquer aux affaires occupe une place proéminente dans les stocks des commerçants, et constitue, pour ainsi dire, leur principal stock. En ce qui concerne la première impression produite par un homme d'affaires, le costume est un important facteur, qui aide à gagner ou à perdre.

Les vestons du complet sac — reconnus à l'origine comme l'habillement convenable pour les heures d'affaires — sont plus amples et plus longs; les revers descendent un peu plus bas, et ceux des vestons croisés sont plus larges. Le veston sac non croisé a quatre boutons, et le veston croisé, avec lequel va un gilet semblable, est à trois boutons.

Quant aux pantalons, toute idée d'ampleur est écartée.

Différentes nuances de gris dominent dans les tissus, qui comprennent les tweeds, homespuns et cheviots. Certains de ces derniers tissus sont parsemés de pointillés en brillantes couleurs. Parmi les tissus les plus en évidence, se trouve le cheviot fade, conservateur, consistant en groupes de rayures

Nous avons reçu une consignation considérable de marchandises d'assortiment pour le printemps, comprenant :—

LES PLUS GRANDES VARIÉTÉS
LES PLUS HAUTES NOUVEAUTÉS
LES PLUS BEAUX STYLES
LES PLUS GRANDES VALEURS

dans les tweeds et fournitures pour tailleurs.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec des échantillons d'articles pour l'automne et rassortiment pour le printemps.

Notre stock de printemps est au complet.

VOYEZ NOS ECHANTILLONS

A. McDougall & Co.,

196 Rue McGill, - - - MONTREAL

SUCCURSALES:

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph.
TORONTO—McKinnon Building.
TRURO, N. E.—87 Queen Street.
ST. JOHN, N. B.—Jarvis Building.

La Signification de "Woolnap"

Littéralement c'est un "duvet de laine," et un "duvet," comme vous le savez, est une surface laineuse, lâche, recouvrant un tissu fort. Ainsi dans un vêtement "Woolnap," il y a le tissu fort, qui en est la base, avec un duvet de laine.

Dans les vêtements "Woolnap," ce duvet est placé au moyen d'une double construction. C'est un fil distinct du fil de laine dont est fait le corps du tissu et qui s'y ajonte—le duvet étant à la partie interne du vêtement.

LES SOUS-VETEMENTS D'HOMMES WOOLNAP

ne sont pas faits d'autre chose que de laine pure. Il n'y a pas une once de coton qui soit employée, du commencement à la fin de l'année, dans la fabrication des Sous-Vêtement Woolnap. Les vêtements Woolnap sont irrétrécissables, ne produisent pas d'irritation et sont hygiéniques. Ils ont une forme parfaite, un fini complet, avec coutures et goussets renforcés. Les vêtements Woolnap n'ont pas d'égaux.

Toutes les Maisons de Gros tiennent les Sous-Vêtements Woolnap.

étroites noires et blanches, se croisant à angles droits, et formant un dessin tartan de deux pouces. Il convient pour le veston sac à un rang de boutons. Un autre exemple de ce qui sera porté, c'est un groupe de tissus "Aberdeen" pour complets anglais. C'est un tissu à fond gris d'argent, sur lequel on peut voir éloignés l'un de l'autre des points bleu foncé, avec des rayures d'un huitième de pouce vieil or et brun lie de vin alternant, séparées par une distance un peu inférieure à trois pouces. A ne considérer que cette description, il semblerait que ce nouveau genre de tissu doive produire un effet quelque peu extravagant. Mais le maître tisserand étranger obtient un effet d'une élégance discrète.

Le complet anglais, également prescrit comme costume négligé, a néanmoins en lui un je ne sais quoi de cérémonieux qui fait qu'il obtient la préférence des hommes de diverses conditions, dans le monde des banques, et de l'élément jeune des professions libérales. Ce costume a des revers descendant un peu plus bas, est légèrement plus long et un peu plus collant depuis le bouton inférieur jusqu'au bas du veston. C'est comme une règle pour les tweeds et les cheviots tartan d'une teinte plus sombre que celle des vestons sac.

La redingote croisée, à trois boutons, avec revers échancrés, de demi-cérémonie, est en vicuna noir, ou worsted non fini; la jupe a un peu plus d'ampleur et de longueur.

Le pantalon à porter avec cette redingote est en tissu varié à raies grises; les couleurs sombres ont la préférence.

Il n'y a jusqu'ici pas de changement de détail dans l'habit de soirée; mais certains chefs de la mode ont tenu des conférences avec les fournisseurs d'habillements recherchés, dans l'idée de se procurer une étoffe pour le collet et les revers, qui n'ait pas l'aspect morne de la soie, ni le lustre brillant du satin. Cette idée est maintenant sur le point de se réaliser. Le gilet blanc à trois boutons, non croisé, ouvert en forme de fer à cheval, à partir du bouton inférieur, devra accompagner l'habit de soirée. Ce gilet sera en coutil blanc nacré d'un tissu serré ou en piqué. Tout essai pour introduire d'autres tissus ou une sorte quelconque de broderie a été repoussé.

Avec l'habit tuxedo, un soupçon plus long, on portera un gilet fait du même drap que l'habit, d'une coupe semblable à celle du gilet blanc. Le pantalon de l'habit de soirée dessinera un peu plus les formes, sans cependant être collant le moins du monde.

Tous les pantalons de soirée, excepté ceux des hommes d'un certain âge, auront une tresse de soie par-dessus les coutures extérieures; ces tresses varieront de largeur et de forme suivant le goût des individus.

Le pardessus, qui est essentiellement le pardessus de marche, lorsqu'on doit marcher vite et sans entraves, comme le cas se présente pour les hommes d'affaires, est plus long, en conformité de la plus grande longueur du veston sac. C'est le seul changement notable, bien qu'il y aura des variations de la couleur tan, quelques-unes avec des rayures à peine distinctes et des piqûres plus ou moins ornementales.

LA RECOLTE DU JUTE AU BENGALE

Le département de l'agriculture du Bengale a publié dernièrement ses prévisions finales de la récolte du jute de l'année en cours.

D'après ce document, la superficie consacrée en 1904 à la culture de ladite fibre dans le Bengale s'éleverait à 850,000 acres, montant qui dépasse d'à peu près 30 pour cent le chiffre de 1903.

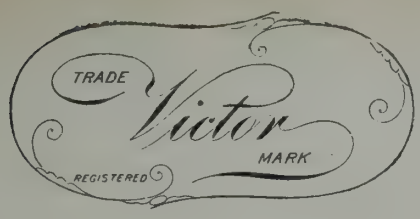
Quant au rendement présumé, il serait de 7,267,500 balles contre 6,328,000 balles en 1903.

Les productions respectives de l'Assam, de l'Etat de Cooch Behar et du Nepal étant estimées à 46,000, 36,000 et 38,000

The China & Japan Silk Co., Ltd
TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques
et YOKOHAMA, Japon
IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE
Soies de toutes les Pesanteurs, Largeurs et Couleurs
Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.
VENEZ NOUS VOIR

LA victoire des Japonais en Mandchourie, n'est pas comparable aux progrès de la maison
I. MISHKIN & CO.
Cette firme fait certainement des progrès. Son Costume à Chemisette (Shirt Waist Suit) à $5.00, l'emporte sur tous. Aucun autre sur le marché ne peut lui être comparé.
I. MISHKIN & CO.
1853, rue Notre-Dame, - - MONTREAL.

PRINTEMPS 1905
Nous sommes les plus grands marchands au Canada de VEILINGS, CHIFFONS, DENTELLES, GARNITURES DE ROBES, ET BRODERIES
Notre stock de printemps est maintenant complet, pour les acheteurs hâtifs.
OUVERTURE SPECIALE LUNDI, LE 27 FEVRIER ET JOURS SUIVANTS.
Nous sommes fiers de notre assortiment, et nous désirons que vous veniez voir ce que nous offrons.
CANADA VEILING CO.
93 York Street - - TORONTO
"UP TO THE MINUTE"



Monsieur,

L'éternelle chasse aux profits qui dure toujours, vingt-quatre heures par jour, semaine après semaine, année après année, est ce qui tient les affaires actives. Tous, vous et nous-mêmes, nous sommes à la "chasse". Nous Cherchons à faire de l'argent. Acheter correctement signifie acheter des vêtements qui resteront bien vendus-la sorte de vêtements que vous n'avez pas à vendre et à revendre sans cesse, jusqu'à ce qu'enfin, ils restent pour compte.

Ayant récemment attaché à notre personnel deux dessinateurs de la plus haute réputation, nous avons produit pour l'automne prochain une ligne de styles élégants et tout-à-fait distinctifs en Manteaux et Jupes de Dames, qui, sans aucun doute, prendront rang parmi ceux exécutés avec le plus d'habileté sur le marché Canadien.

Si nos représentants, maintenant en route, peuvent vous offrir des vêtements dessinés et faits à la perfection à des prix moins élevés que ceux que vous payez maintenant pour des marchandises également bonnes, n'avons-nous pas un titre pour faire affaire avec vous ?

Vous ne perdrez pas de temps à examiner toute la ligne. Celle-ci a été faite spécialement à l'intention des "acheteurs affairés".

Nous pouvons ajouter qu'en raison de l'encouragement généreux et matériel que nous avons reçu de la part de nos nombreux clients pendant les quelques années précédentes, nous avons pris possession de l'édifice tout entier que nous occupons. Cela nous donnera 35,000 pieds carrés pour les commodités de notre manufacture, et nous aidera certainement à combattre le "fléau criant du commerce" : cela nous assurera des livraisons promptes, des livraisons réellement promptes.

Ne pouvons-nous pas augmenter nos affaires avec vous cette année ? Les marchandises Victor seront certainement reconnues comme les leaders de leur classe dans tout le Dominion, et le public les demandera plus que jamais ; aussi nous avons établi nos plans en vue d'une grande augmentation d'affaires, et vous devriez en prendre votre part.

Plus vous vendez, plus vous faites de profits, sans parler de la satisfaction donnée à vos clients ; ceux-ci vous enverront de nouveaux acheteurs qui demanderont davantage de marchandises.

Notre représentant vous rendra visite sous peu et nous savons que vous direz qu'il offre les marchandises correctes. Nous attendons avec intérêt la réception de votre ordre.

Vos dévoués,

The Victor Manufacturing Co.

balles, il s'ensuit que la récolte totale ne serait pas loin d'atteindre cette année 7,400,000 balles.

Les usines locales, au nombre de 36, manufacturant annuellement pour environ $40,000,000 d'articles en jute, absorbent de 45 à 50 pour cent de la récolte.

L'Angleterre, l'Allemagne, les Etats-Unis d'Amérique et la France sont les principaux acheteurs étrangers de la matière première; la Belgique en a reçu 93,919 cwt. en 1903-1904, contre 8,393 cwt. en 1902-1903.

Il est probable que Calcutta finira par monopoliser la fabrication des objets ordinaires, de sorte que les intéressés feraient bien, semble-t-il, de s'occuper exclusivement des spécialités qui réclament une main-d'œuvre experte et que, pour ce motif, l'Inde n'est pas encore en état de produire dans les conditions avantageuses.

LA SOIE D'ARAIGNEE

L'école professionnelle de Tananarive a repris des essais, jadis tentés et abandonnés, de travailler de la soie d'araignée. Les premières expériences de dévidage du fil de la "Nephila Madagascariensis" ou "Halabé" des Malgaches sont dues au Père Camboue, missionnaire français. Il enfermait les araignées dans des boîtes d'allumettes, de façon à laisser émerger l'abdomen, et il tirait le brin qui se présentait à l'orifice.

M. Nogué, actuellement sous-directeur de l'Ecole, a adopté un appareil de dévidage dont le principe est le même que celui du Père Camboue. Cet appareil peut être assimilé à une succession de huit petites guillotines. La partie inférieure est fixe, et la partie supérieure mobile pour enserrer l'araignée, de façon que l'abdomen seul sorte du côté d'une manivelle qui enroule sur une bobine, quand elle est mise en mouvement, les huit brins de soie préalablement réunis sur un crochet métallique. On n'est pas arrivé encore à faire une éducation pratique de la "Nephila Madagascariensis." Le mode de récolte employé aujourd'hui est d'envoyer les femmes à la chasse et de filer sur place avec l'appareil à guillotine; quand l'araignée a rendu son fil, on la remet sur l'arbre.

La soie ainsi obtenue, d'un beau jaune doré, revient à 1,000 francs ($200) le kilogramme, soit environ $90 la lb. anglaise: c'est un succès de laboratoire!

MARCHES DES SOIERIES

L'accalmie persiste sur notre marché des Soies. Ce sont toujours les mêmes petites affaires morcelées qui alimentent la fabrique.

Quant à la cote, bien qu'alourdie par ce manque d'ampleur dans les transactions, elle ne subit pas de changements bien sensibles et on ne relève guère plus d'un franc d'écart entre les prix cotés en janvier dernier et ceux cotés actuellement.

La reprise escomptée est bien lente à se manisfester et menace de se produire trop tard, c'est-à-dire au moment où elle pourrait avoir une fâcheuse répercussion sur les conditions où se réalisera la nouvelle campagne dont on commence à se préoccuper.

Il y a eu un peu plus de demandes pour les soies asiatiques, sans cependant ramener de l'activité.

Les transactions, peu nombreuses dans ces genres, se sont traitées à prix faibles.

On signale un bon petit courant d'affaires à Canton à prix soutenus. Shanghaï est calme. Yokohama sans changement.

A Milan, il s'est fait quelques petites affaires; les prix se maintiennent.

Le marché de cocons secs à Marseille manque absolument d'entrain. On a fait 8 fr. 30 pour les Turkestan blancs 2e choix. On tient les Perse à 8 fr. 75.

En fabrique, rien de particulier à signaler. Les acheteurs de tissus font des offres basses qui font obstacle aux achats de la matière première.

Y a-t-il quelque chose de plus Juste?

Nous garantissons positivement de remplacer tout . . . . .

SOUS-VÊTEMENT

"Ceetee"

qui rétrécirait. **Il est absolument irretrecissable.** Cette marque plaira aux clients les plus difficiles. Elle est absolument différente des autres sortes. Elle est façonnée sans couture et d'un ajustement parfait — Elle est douce comme le velours, charmante, souple et chaude. De beaucoup supérieure aux marchandises importées. Elle se fait en Gauze Indien ; en pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement étampé et garanti.

Nos Articles d'un Ajustage parfait, à côtes élastiques pour Femmes, Enfants et Bébés, pour 1905, sont tout ce qu'il y a de nouveau. Lignes nouvelles. Garnitures nouvelles.

Notre REPRESENTANT VOUS VISITERA BIENTOT.

The C. Turnbull Co.,
LIMITED
GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.
ROCKWOOD, ONT.

ETOFFES A COSTUMES
POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :
DIGNUM & MONYPENNY
TORONTO - MONTREAL

AUTOMOBILES

Vente Exceptionnelle d'Occasion

VOITURES NEUVES

2 TOLEDO à vapeur	$1125	$ 650
2 BUCKMOBILE 10 chx.	1550	750
1 RAMBLER, modèle "C"		750
1 COVERT runabout	900	800

VOITURES D'OCCASION

1 WINTON runabout, 8½ chx. avec top	1600	650
SURREY HAYNES-APPERSON, 12 chx. et top	2500	1050
CADILLAC tonneau, 8 chx.	1100	800
FORD, tonneau détachable		875
De DION-BOUTON MOTORETTE, 6 chx. bonnet à l'avant		650
DARRACQ, 9 chx. voiture française		1050
ACME tonneau, 16 chx.	2500	1500
MOBILE Wagonnette à vapeur pour 12 passagers		1200
1 POPE-TOLEDO, 24 chx. 4 cylindres tonneau	4750	3000
RAMBLER tonneau, 16 chx. 1904, lampes, canapy, top et paniers		1500
WINTON tonneau, 1903, 20 chx. canapy, top, lampes et paniers		1850
PANHARD, 12 chx. canapy, top ; voiture française	7500	3150
QUEEN tonneau, 2 cylindres, 14 chx.		825
OLDSMOBILE 1902, peinturé à neuf		475

Pour plus amples renseignements s'adresser à **H. LIONAIS, 25 St-Gabriel** Montréal.

TELEPHONE MAIN 2547

MARCHE ANGLAIS DES LAINAGES

En Angleterre, le mouvement de recul des Laines brutes a non seulement été enrayé, mais encore il y a eu une réaction considérable; toutes les catégories de produits indigènes sont en légère hausse et la confiance paraît être pleinement rétablie. Le total des ressources disponibles est à peine suffisant pour les besoins de la consommation et la réserve des vendeurs est motivée par le fait que, même aux cours actuels, ils ne peuvent pas réaliser de bénéfices. D'autre part, les consommateurs sont plus disposés à couvrir leurs besoins par anticipation et on note bon nombre de contrats à terme aux prix établis. Le marché des filés et des tissus est également plus ferme; les nouvelles affaires sont plus nombreuses et les livraisons sont actives dans toutes les directions.

LA SITUATION COTONNIERE

Les mouvements du Coton sont énormes et sans aucune analogie dans le passé à pareille époque. Grâce à cette circonstance, l'approvisionnement général visible augmente rapidement; il est maintenant supérieur de 825,000 balles en Amérique à celui de l'an dernier et l'excédent des arrivages totaux de la campagne, accru de 417,000 balles depuis un mois, s'élève maintenant à 1,251,000 balles. Ces chiffres sont des plus rassurants et l'on s'explique qu'en raison de la reconstitution des stocks, qui en est la conséquence, l'industrie, convaincue de l'abondance des ressources pour le reste de la campagne et d'ailleurs suffisamment pourvue pour quelque temps par les marchés passés récemment, ne montre plus guère d'entrain aux achats, aussi bien en Angleterre que partout ailleurs.

Tous les avis extérieurs sont, en effet, unanimes à signaler un ralentissement des demandes de disponible.

Malgré toutes ces circonstances défavorables, les haussiers américains ont cherché à faire remonter les cours, mais sans succès d'ailleurs.

Les travaux préparatoires de la future récolte sont en meilleure voie aux Etats-Unis et, d'après les derniers avis privés, les pluies excessives qui avaient servi à appuyer le dernier mouvement de hausse n'ont pas causé de préjudice appréciable.

En Angleterre, le ton du marché des cotons manufacturés est ferme et, bien que les affaires traitées ne donnent pas un chiffre important, elles sont considérées comme satisfaisantes. Les shirtings et les sheetings pour la Chine sont fermes et en demande modérée; par contre, la demande pour l'Inde se ralentit. Les tissus blanchis et imprimés trouvent un placement assez facile. Bon nombre de débouchés envoient des commandes que les fabricants n'acceptent qu'aux conditions de prix et de livraison établies par eux-mêmes. Les tissus lourds sont très demandés, mais à des prix un peu au-dessous de ceux que les vendeurs sont résolus à maintenir.

METHODES DE LAVAGE DES TRICOTS

Faire dissoudre, dans de l'eau bouillante, du savon de Marseille de première qualité.

Suivant l'état de propreté des tricots, ajouter de l'ammoniaque, 3 ou 4 cuillerées. Lorsque le bain est refroidi assez pour que la main puisse en supporter la chaleur, y plonger les tricots pendant un quart d'heure; les presser ensuite

Pour le Commerce du Printemps

Gants et Mitaines

Trente et quelques années durant, nous avons tenu à honneur de conserver la suprématie dans la fabrication des **Gants et Mitaines.** Nous avons, sur des données nouvelles, fourni au commerce des marchandises ayant du cachet, et alliant l'originalité à la solidité et à la durée. Vous recevrez la visite de nos voyageurs en temps voulu. Examinez leurs échantillons, considérez les prix. Nous vous offrons les plus belles valeurs aux prix les plus bas.

W. H. Storey & Son, Limited.

Etablis en 1868

Les Gantiers du Canada, ACTON, Ont.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

♣ ♣ ♣

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

♣ ♣ ♣

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL.

ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'épreuve de l'eau.

TRADE RUBBER MARK

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - - - MONTREAL.
Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, - TORONTO, Can.

TRADE MARK

REGISTERED

Laine à Tricoter
BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN
& PARTNERS, Limited,
HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs de

TOUS LES GENRES DE LAINES A TRIT

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE.

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocoon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:
DUNCAN BELL,
MONTREAL et TORONTO.

dans la main à plusieurs reprises, de façon à en exprimer le savon et les matières étrangères; surtout ne pas frotter, ce qui feutrerait de suite le tissu; rincer ensuite à l'eau tiède, en exprimant avec les mains jusqu'à dégorgement complet du savon.

Après un séchage partiel, repasser avec un fer chaud les tricots encore mouillés, en les étirant dans le sens de la longueur.

Il est très important que ce repassage se fasse sur les "tricots encore humides", et nous insistons sur ce point.

MM. A. O. Morin & Cie, rapportent beaucoup d'activité dans les affaires. Ces messieurs procèdent actuellement à l'expédition des marchandises commandées pour ordres d'importation.

Il y a une bonne demande pour les broderies, les mouchoirs et les prélats.

Les prix continuent à être très fermes; quand aux paiements ils sont relativement bons.

* * * *

Les employés de la maison Fitzgibbon, Schafheiblin & Co. dont faisait partie M. W. R. Hurd, ont tout récemment offert une réception au Savoy Hotel, à M. Hurd qui maintenant représente au Canada MM. Reynier Frères, fabricants de gants à Grenoble.

* * * *

M. E. O. Barette, représentant la Niagara Neckwear Co. Ltd, dans la province de Québec, rapporte un nombre considérable d'ordres pour le commerce de Pâques. M. Barette nous dit également que la demande continue à porter sur les cravates "Derby" avec coutures françaises. Les nuances les plus en vogue sont les verts, les bruns, les gris-perle et le bleu Delft.

* * * *

Nous apprenons que la Dominion Suspender Co. placera très prochainement sur le marché canadien une grande nouveauté en bretelles. Cette bretelle qui est appelée à avoir le plus grand succès a été brevetée dernièrement; elle sera connue sous le nom de "Butterfly".

* * * *

M. R. G. Paquette, de la Mens Wear Co., constate que les affaires pour le commerce de Pâques sont très satisfaisantes. La demande en cravates continue à porter de préférence sur les Derby; les couleurs les plus en vogue sont les Bordeaux, et la nuance dite London Fog.

* * * *

M. E. O. Barette offre actuellement aux maisons de merceries pour hommes de Montréal les dernières nouveautés en fait de cravates d'été en soie de Vienne et en foulards. Ces cravates sont la perfection même, les soieries sont de qualité garantie; les dessins et les modèles sont tout à fait exclusifs.

Nous annonçons avec plaisir à nos lecteurs que la bretelle "Uncle Sam" [nouveau modèle], sera sur le marché pour le mois de mai. Cette bretelle, qui est des plus perfectionnées, mérite une attention toute spéciale. La Men's Wear Co., les seuls agents pour la vente au Canada de la bretelle "Uncle Sam", ont enregistré une vente de 10,000 paires depuis le mois de septembre.

MM. A. O. Morin & Cie offrent à des conditions très avantageuses des soldes de mouchoirs haute fantaisie. Achetez ces marchandises qui sont attrayantes et qui vous permettront de réaliser promptement de beaux bénéfices.

Tooke Bros. Ltd.

MM. Tooke Bros. Ltd, ont mis en stock un magnifique assortiment de cravates lavables pour porter l'été. Ces cravates sont de formes Derby à coutures Françaises, Ascot, et stock pour la chasse.

Jupons en Taffetas Regal

UN GROS SUCCES

La meilleure imitation de la Soie sur le marché.

A le frou-frou et l'apparence du Taffetas au toucher et à la vue.

Le Jupon est fait du modèle de la vignette. Fronces fortement plissées en accordéon. Volants de deux pouces en haut et en bas. Grande balayeuse.

Couleurs: Noir, Bleu et Brun. Prix: $21.00 la doz., 2% à 10 jours ou net 30 jours du 1er suivant.

Fait comme tous nos jupons sont faits: Extra larges et "Parfait de façon, d'ajustage et de fini."

Ecrivez maintenant pour échantillon de ce jupon.

The Pugh M'f'g. Co.,

33 Church St., - TORONTO.

No. 99 Vitrine d'Etalage.

40 pcs. de haut, 24 pcs de large 6 pds. de long, chêne doré, fini poli au tampon. Dessus en vitre double de la meilleure qualité, seulement **$20.00**

F. O B. DETROIT.

THE REID MFG. CO.

DETROIT, MICH.

Agents Canadiens:

IMPERIAL JOBBING CO.

Boite Postale 347 WINDSOR, Ont.

QUICK SALES ASSURÉS

Ventes Rapides et plus Nombreuses Assurees par nos
Vitrines d'Etalage "Quick Sales" Illuminées
(John Petz, Détenteur du Brevêt)

L'individualité attrayante de nos Vitrines d'Etalage et les grands avantages qu'elles offrent pour l'étalage des marchandises attirent les acheteurs.

Nos vitrines sont fabriquées avec de meilleurs matériaux, mieux construires et possèdent plus de dispositions exclusives que n'importe quelle autre vitrine d'étalage au monde. Vendue à prix correct.

Vitrines d'Etalage pour l'Intérieur et l'Extérieur fabriquées pour donner satisfaction, orner et vendre les marchandises.

DETROIT SHOW CASE CO.
"Fabricants de Vitrines d'Etalage pour marchands progressifs"
482 à 490 Fort Street, West, DETROIT, U. S. A.
Succursale Canadienne, Windsor, Ont.
JOHN PETZ, Prés. et Surintendant. HERBERT MALOTT, Sec. et Trés.

Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12 4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :
W. B. STEWART
11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

★Le COQUET
Le plus complet des Journaux de Modes
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS
38e Année
Texte illustré — Gravures coloriées et Patrons coupés dans tous les numéros
Paraît en 7 éditions, hebdomadaires et bimensuelles de 13 à 66 fr, par an

Les Silhouettes Parisiennes
Édition de grand luxe
7 mois par an { 3 mois Hiver 14 fr.
30 francs. { 4 — Eté 18 fr.
Journal mensuel — le 1er
12 gravures coloriées — 1 texte illustré
1 patron découpé

PARIS - FIGURINE
JOURNAL DE MODES
DEUX ÉDITIONS. — Texte illustré, Figurines coloriées et Patrons coupés dans tous les numeros.
PARAIT LES 1er ET 15. 28 ET 41 FR. PAR AN

Le JOURNAL DES MODISTES
Paraît le 1er de chaque mois
Edition française ou étrangère en six langues, 18 fr. par an.

LE JOURNAL DES LINGÈRES
Paraît le 1er de chaque mois. — Un an..... 8 fr.
Avec une gravure coloriée de 5 chiffons..... 10 fr.

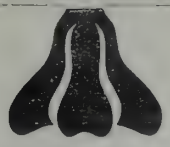
Demander Spécimens et Conditions d'Abonnements à la Direction Mme A ALBERT, 6, rue Favart, PARIS, 2e Arr.

Nos Manteaux

Sont les plus elegants, les mieux finis

Le genre, la coupe et les prix défient toute compétition.

Sur réception d'une carte postale, vous recevrez un échantillon. . . . . .



The Excelsior Cloak Company
TELEPHONE MAIN 3948
452 Rue St-Jacques, MONTREAL.

Dans les articles de cou en soie, la demande a été si grande, qu'il a été nécessaire de mettre entre les mains des voyageurs cent collections de nouveaux échantillons. La ligne est donc de nouveau au complet, et les ordres pour les patrons variés et attrayants peuvent être remplis sans délai. Tooke Bros. disent que leurs articles de cou surpassent, cette saison, tout ce qui a déjà été offert, au Canada. Le brun est toujours une couleur populaire, et les teintes de coton en vert et pourpre sont bonnes.

Les couleurs naturelles sont en demande constante et cette maison a un assortiment énorme ne comprenant pas moins de 250 teintes de reps unis et nuancés, de popelines Irlandaises et de crêpes de Chine.

MM. Chas. Simon's Sons, représentés à Montréal par la Men's Wear Co., attirent l'attention de nos lecteurs sur leur ligne de Balbriggans à $2.15 la douzaine, dans les couleurs suivantes: Bleu, Brun, Saumon, Blanc, Crême, Noir, — ainsi que sur leurs bas de dames et chaussettes pour messieurs à $1.15 la douzaine. C'est une ligne qui mérite certainement d'être vue.

Tooke Bros. déballent chaque jours de forts arrivages de chaussettes de fantaisie pour hommes. Les couleurs tan et brun font de grosses ventes, et la demande est très-grande pour les chaussettes brodées en soie. L'assortiment de chaussettes de Tooke Bros. se compose cette année de 500 lignes différentes, comprenant des nouveautés reçues de France, Allemagne, Grande-Bretagne et des Etats-Unis.

La Men's Wear Co. peut dire aujourd'hui avec sincérité, grâce à sa vente extraordinaire de cravates cette année, qu'elle détient le record pour le style et la nouveauté des soieries; les ventes qu'elle fait tous les jours en sont la preuve. Un visite est sollicitée.

Tooke Bros. font rapport d'une grande vente de sweaters, et leurs lignes à $9.00, $10.50 et $12.50 la douzaine sont enlevées rapidement. On trouve tout dans leur stock, en fait de sweaters, et les prix des sweaters de fantaisie varient de $6.50 à $36.00 la douzaine.

L'assortiment des sous-vêtements est également complet, et comprend des sous-vêtements en balbriggan, en laine naturelle et côtelés à l'aiguille pour le printemps et l'automne, tous dans les meilleures nuances.

Les lignes de Cravates de la Men's Wear Co., provenant des maisons Johnston & Sword, de Toronto et W. O. Horn Bros., de New-York, sont de toute beauté et du goût le plus recherché. Une visite à leurs salles d'échantillons, 207 rue St-Jacques, chambres 13 et 14, suffira pour prouver ce que nous disons au sujet de cet article.

Tooke Bros. Limited.

Les représentants de MM. Tooke Bros. sont sur leurs routes respectives avec des échantillons complets comprenant toutes les lignes des fournitures pour hommes et les meilleures valeurs.

La maison désire attirer particulièrement l'attention sur l'assortiment splendide de chemises de flanelle pour l'automne offert, en ce moment, par ses voyageurs aussi bien que sur les différentes lignes de sous-vêtements d'hiver qui comprennent les célèbres Wolsey et Britannia ainsi que d'autres fabrications irrétrécissables.

Les marchands feraient bien aussi de remarquer les échantillons de sweaters, chemises de dessus, chaussettes en laine et worsted. Quant aux chemises et aux faux-cols de Tooke, ils sont assez bien connus pour n'avoir pas besoin de commentaires ici.

Ceinture "Buster Brown"

Il y a une grande demande de ces ceintures pour manteaux d'enfants. Phillips & Wrich, Limited, Toronto, les ont dans tous les styles et les prix. Ecrivez-leur pour avoir des échantillons.

CHALEYER & ORKIN

1794 et 1796, rue Notre-Dame

MONTREAL

Nous sommes maintenant complètement installés dans notre nouvel établissement, et nous exposons un stock complet d'articles de MODES, qui seront tenus bien assortis durant toute la saison.

CHAPEAUX-MODELES DE PARIS. HAUTES NOUVEAUTES EUROPEENNES

Vous êtes cordialement invités à venir l'examiner

CHALEYER & ORKIN

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

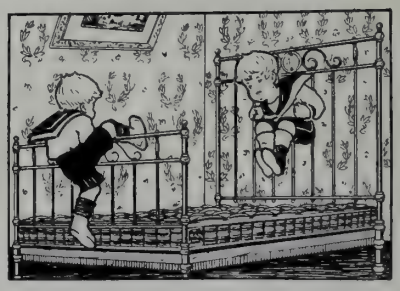
La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.



TRADE MARK THE IDEAL GUARANTEED LINE IDEAL REGISTERED

Manufacturiers en gros de:

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreillers de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE The Alaska Feather & Down Co. The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

CRAVATES

POUR PAQUES

Plumetis Français

Dessin "Français"
Matériel "Américain"
Fabriqué au "Canada"

DERBY REVERSIBLE 2¼ ps., 46 long . . . . la douzaine **$4.00**

F. O. B. Magasin.

BRUN, GRIS ARGENT, BORDEAUX, LONDON FOG, BRUN BRONZE, BLEU.

JOHNSTON & SWORD,

MANUFACTURIERS

TORONTO, - - - ONT.

PARAPLUIES

Le Parapluie qui tourne la Pluie au Soleil . . .

POUR DAMES et MESSIEURS.

Le plus grand choix à Montréal.

$4.50 a $75.00

La Douzaine

Les Meilleures Valeurs au Canada.

MANUFACTURES PAR

ALLEN MANUFACTURING CO.

TORONTO.

LIVRAISON EN 24 HEURES DANS VOTRE MAGASIN.

DEPARTEMENT DES TISSUS LAVABLES

Nous pouvons maintenant faire une prompte livraison dans toutes les lignes.

Valeurs sans égales dans les articles suivants :

Lawns Victoria Indiennes Lawns de Perse

Un assortiment complet d'Organdis Blancs, Noirs et de Couleur, maintenant en stock.

COSTUMES A CHEMISETTE

Nous offrons toutes les nouveautés les plus nouvelles et les plus exclusives, pour ces costumes à chemisette populaires et élégants, telles que :

Laine de Soie, Voile Lataska, Voile Etamine, Nouveautés Assama, Crepe de Chene, Voile de Chene

---

UNE GRANDE POUSSEE pour les COUPONS D'INDIENNE

Les Marchands devraient se hâter de profiter de nos offres splendides en **Coupons d'Indienne.**—Une économie nette dans chaque ligne.

ORDRES PAR LA MALLE EXECUTES PROMPTEMENT.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.

TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES AND DRYGOODS

MAI 1905

ALPACA ETOFFES A ROBES MOHAIR

On ne peut pas déclarer trop haut que cette année sera la plus forte, depuis 1895, pour les Lustrés en Mohair . . . . . .

LES LUSTRES, MOHAIRS ET SICILIENNES DE

PRIESTLEY

sont les meilleurs pour

le Brillant, le Soyeux et la Douceur au Toucher

Toutes les marques d'Etoffes à Robes en Mohair ne sont pas également bonnes. Il y a des différences dans la teinture et le fini, qui sont de la première importance. Pour ces détails et pour tous les autres, les Marchandises de . . . . . .

PRIESTLEY

ont une avance marquée sur toutes les autres fabrications, et même sur ses propres produits des années précédentes. . . . . .

Les Lustrés et Mohairs de PRIESTLEY ne rétrécissent pas

Nous avons un stock complet des articles de PRIESTLEY, en Noirs et en Couleurs, en stock ou en route.

GREENSHIELDS LIMITED

Seuls Agents de Vente pour le Canada MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver, B. C.

The W. R. Brock Company, (Limited)

26, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

Les lots suivants représentent seulement quelques-uns de ceux que nous liquidons ce mois-ci :

Indiennes. — Gros lots d'Indiennes, — 25 % au-dessous du prix du marché — noires, de fantaisie et quelques régattas.

Guingamps et Cotonnades de Fantaisie Importés. — Lignes de liquidation — un petit nombre de patrons laissés dans une certaine quantité de séries. que nous pouvons nous permettre de sacrifier.

Etoffes à Robes. — Plusieurs lignes d'articles de cette année, 33 1-3 % au-dessous des prix du marché.

Cotons Blancs. — Trois ou quatre cents pièces — coupons au-dessous du prix de manufacture.

Cotons pour Oreillers. — Deux cents pièces 40", 42" et 44" de coton léger circulaire pour oreiller.

Coton Damassé Blanchi. — Un joli lot — patrons assortis, environ 70 cents de la piastre, à liquider pour le 1er juin, pour faire de la place aux marchandises d'automne.

Nous vous invitons a visiter notre Magasin cette semaine.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI — MONTREAL, MAI 1905 — No 5

COMMENT LES COMPAGNIES DE TIMBRES DE COMMERCE TROMPENT LE PUBLIC

Ce n'est pas seulement dans notre province que les commerçants se débattent contre les compagnies de Timbres de Commerce.

Voici, en effet, une communication que nous devons à l'obligeance de M. E. M. Trowern, secrétaire pour le Dominion de la Retail Merchants' Association of Canada:

Grâce à d'ingénieuses représentations il a été introduit, dans le commerce de détail de Toronto, aussi bien que dans celui d'un grand nombre de villes de tout le Canada, par des gens qui n'ont qu'un but égoïste, un système pour lequel il a été fait une grande publicité et qui est connu sous le nom de "Timbres de Commerce", "Reçus au Comptant", "Coupons" etc., tous ayant la prétention d'être introduits pour le profit du client et du consommateur. Cependant, il y a nombre de clients qui n'ont pas donné à ce sujet une étude sérieuse et, grâce à la demande qu'ils ont faite de ces timbres, ils sont devenus des partenaires, des promoteurs de ces plans faits pour arracher aux commerçants ce qu'ils supposent être un escompte au comptant.

Ces faiseurs ingénieux visitent les magasins de détail, choisissent un ou deux marchands dans chaque section des affaires et promettent à ceux qui adhèrent à leurs plans qu'ils ne donneront ces timbres ou coupons, sous aucun prétexte, à leurs voisins qui sont dans la même ligne de commerce, mais qu'ils limiteront leurs opérations à ceux qui acceptent ces propositions. Ce prétendu exclusivisme s'adresse au plus faible élément de quelques individus de l'espèce humaine qui sont toujours prêts à essayer de supplanter leurs voisins et, grâce à cet avantage supposé mais mensonger, les opérations commencent.

Ces Compagnies conviennent de faire de la réclame, pour ces marchands qu'elles ont choisis, dans chacune des maisons de la ville et de leur donner des cartes pour placer dans leurs vitrines; pour ce service elles demandent aux marchands de leur donner 5 pour cent sur toutes les affaires qu'ils font avec ceux qui leur demandent et qui reçoivent des timbres, coupons, etc.

Cette somme de 5 pour cent collectée par ces prétendus bienfaiteurs signifie que le marchand qui augmente le prix de ses marchandises de 15 pour cent pour pouvoir payer son loyer, ses taxes, les salaires de ses commis et ses dépenses générales, doit donner à ces calculateurs 33 1-3 pour cent de ses profits bruts. Ces compagnies ne s'engagent en aucune façon à racheter ces timbres et coupons que le marchand a payés et, dans beaucoup de villes du Canada et des Etats-Unis où des opérations d'un caractère semblable ont été conduites d'après le même plan, elles ont pris l'argent du marchand et quitté la place sans donner aux clients ou aux marchands quoi que ce soit.

Nous demandons maintenant ce qu'obtiennent les clients qui sont poussés par ces compagnies de timbres, au moyen des journaux, à ne pas oublier de demander à tous les marchands de leur donner des timbres et coupons, bien qu'ils sachent qu'il y a eu un arrangement pris pour donner ces timbres et coupons seulement à un nombre choisi de marchands dans chaque bloc. Les Compagnies disent que tous les clients ont droit à un escompte au comptant, mais ces compagnies de timbres de commerce ne disent pas aux clients qu'elles leur chargent plus de 75 pour cent pour collecter cet escompte soi-disant très important. Elles disent aussi aux clients que lorsqu'ils obtiennent un timbre qui coûte 1-2 cent et pour lequel les marchands doivent payer argent comptant chaque semaine ce timbre n'a aucune valeur à moins que le client n'en réunisse un millier, alors il pourra avoir des marchandises que ces compagnies évaluent à $5.00 et pour lesquelles la somme de $5.00 a été payée en espèces sonnantes par le marchand; on dit que sur quelques-unes de ces marchandises qui sont données en échange de ces timbres par ces compagnies, celles-ci font un profit de cent pour cent, que tous les timbres qui ne sont pas présentés pour rachat forment un profit clair pour la compagnie et que ceci est une raison pour laquelle ces compagnies sont si anxieuses de continuer leur trafic illégitime.

Ainsi, les clients font tout le travail de la collection des timbres et coupons; ils paient le prix complet pour les marchandises qu'ils achètent et pour les marchandises qu'ils obtiennent en retour des timbres, et ils s'imaginent alors qu'ils obtiennent quelque chose pour rien; en réalité, beaucoup de marchands élèvent leurs prix pour sauvegarder leurs profits; il s'ensuit que les clients sont plus pauvres qu'ils ne l'étaient avant l'introduction de ces timbres dans le commerce.

Les Compagnies adoptent aussi le système d'envoyer des hommes et des femmes chez les acheteurs et de leur donner des livres dans lesquels se trouvent quelques timbres et coupons donnés gratuitement comme un appât pour engager les acheteurs à adopter le système et à demander à leurs marchands de leur fournir ces timbres. Par ce moyen, les compagnies emploient une sorte de levier pour forcer les acheteurs de détail à adopter le système des timbres et coupons.

Tous les marchands qui donnent ces timbres ou coupons prouvent, par les affiches qu'ils suspendent dans leurs vitrines et sur lesquelles on lit "nous donnons des timbres de commerce", ou "demandez des coupons au comptant", que leurs marchandises sont marquées à des prix de crédit et sont sujettes à un escompte; ou alors, pourquoi ces marchands publieraient-ils qu'il font des escomptes ou des

réductions quelconques. Des marchandises d'une valeur convenable ne demandent pas d'escompte, ni de primes, ni de cadeaux pour être vendues ou pour trouver leur chemin dans la consommation du public. Le système tout entier a été établi pour récolter des profits pour les compagnies de timbres et de coupons, et les marchands et les clients sont priés d'assister ces compagnies dans cette affaire illégitime.

L'association des Marchands de détail du Canada a reçu des pétitions signées par des milliers de marchands de détail, demandant qu'une mesure soit prise et qu'on s'efforce de faire passer un acte défendant d'introduire dans le commerce tout système semblable de corruption; car nous nous rendons tous compte qu'il n'y a pas d'autre moyen pour faire disparaître cette calamité.

Les voyageurs de la maison WALDRON DROUIN sont sur la route avec leurs échantillons de CASQUETTES et FOURRURES.

EVOLUTION DE LA MANUFACTURE DE LA LAINE

Sur les anciennes routes qui traversent les vallées de Donegal et de Limerick, des vieillards, dans des huttes en chaume ou en torchis, font aller et venir sans cesse des navettes grossières et attachent laborieusement, brin par brin, la trame faite à la main pour en former des tissus filés par des femmes.

Dans les grandes manufactures bien aérées, bien éclairées de la Pensylvanie et de la Nouvelle-Angleterre, des millions de fuseaux tournent à une vitesse qui éblouit, pour fournir le fil à des milliers de métiers massifs, actionnés par la vapeur, qui réunissent ensemble la chaîne et la trame pour en former tous les modèles que le crayon d'un artiste peut dessiner; ces métiers produisent, chaque année, des milles de tissus sans défaut.

Entre l'ancien outillage que l'on employait dans un coin sombre de la cabane de torchis et le mécanisme de fer et d'acier d'aujourd'hui, il y a toute une série de progrès industriels faits depuis un siècle, le siècle le plus merveilleux depuis que les hommes ont commencé à penser.

Mais ces changements merveilleux ne sont pas dûs seulement à l'invention d'une machinerie qui permet à un homme, en Pensylvanie, de produire en un jour puls de drap et un drap plus fin que l'ouvrier irlandais n'en peut produire dans une année.

Il y a eu des développements parallèles, par conséquent également remarquables dans la production et l'amélioration de la laine brute. La science s'est emparée du mouton qui paissait aux Etats-Unis il y a un siècle, et a augmenté le poids, changé le caractère et amélioré immensement la texture même ou la fibre de la laine qu'il porte sur son dos.

Pour produire, par exemple, le Minéros américain, un troupeau ordinaire de moutons sur les côteaux du Vermont est divisé en plusieurs catégories différentes. Ce procédé a été innové par Edouard Hamilton en 1849 et, au bout de quelques années, on était arrivé à raccourcir de un pied le cou des moutons, à raccourcir leurs pattes de devant de six pouces et à augmenter de vingt-cinq livres leurs poids moyen. Le procédé pour développer la laine fut continué jusqu'en 1884 alors que la tonte d'un bélier mérinos américain dans le Michigan produisit une toison qui pesait 36 pour cent de plus que l'animal lui-même.

Mais les changements survenus dans la taille, la forme des moutons et le poids de leur toison n'ont pas été plus merveilleux que le développement des différentes sortes et qualités de laine. A l'origine, il y avait une grande différence entre les "Worsted et les lainages"; l'un étant dur au toucher et susceptible de devenir doux et luisant par l'usage, l'autre étant moelleux comme du Broadcloth et de la flanelle, ou rude comme le Homespun irlandais.

Pour manufacturer ce dernier, une laine rude, frisée et tordue était suffisante et, même dans les premiers temps, cette laine était produite à profusion. Pour faire les fins worsted, il était nécessaire de redresser, par un procédé laborieux, la laine tordue ou d'obtenir une fibre naturellement longue, et comparativement droite. Le mouton américain, même il y a 50 ans, ne produisait pas cette sorte de toison en quelque quantité que ce fût.

Aussi les savants qui racourcissaient les cous et les pattes des moutons et qui rendaient la toison plus pesante, se mirent à l'ouvrage pour rendre la laine plus longue, plus droite et plus fine. Ils y réussirent. Des moutons furent amenés ici d'Allemagne, d'Angleterre, d'Espagne, [et presque tous les moutons américains sont de descendance Espagnole ou ont du sang espagnol dans leurs veines] d'Australie et de presque toutes les autres parties du monde, et l'élevage et les croisements de race furent poussés suivant des règles connues et d'une manière expérimentale jusqu'à ce que les problèmes embarrassants aient été résolus.

Mais il fallait plus que la reproduction entre sujets d'une même race et des croisements pour fournir l'espèce de laine que les manufacturiers américains progressifs désiraient. C'est pourquoi des chimistes prirent la chose en mains et firent des expériences jusqu'à ce qu'ils eussent trouvé quelle sorte de nourriture, quelle sorte de pâturage, quelle sorte d'eau aurait pour résultat la production d'une peau de mouton ayant exactement la sorte de fibre de laine qui était le plus à désirer.

Ce résultat est dû au travail combiné des éleveurs et des chimistes! Maintenant, les troupeaux des pâturages des Etats-Unis fournissent une laine qui convient à presque tous les genres de tissu depuis le plus grossier jusqu'au plus fin que les métiers modernes peuvent tisser. Ce développement de tous les grades et caractères de laine a eu pour résultat, avec les améliorations apportées aux machines, la production de lainages de grades si nombreux qu'il n'y a plus maintenant une distance très grande entre ces lainages et les fins worsted qui étaient portés autrefois uniquement par la noblesse.

Une des choses les plus intéressantes qui aient été découvertes par les chimistes, dans leur étude des problèmes concernant la laine ,est que le sol et l'eau influent beaucoup sur le caractère de la toison. On a reconnu que les moutons qui paissent d'un côté d'un cours d'eau fourniront une laine admirablement adaptée à la manufacture des worsted, tandis qu'un troupeau de la même race paissant de l'autre côté du cours d'eau peuvent fournir une fibre absolument sans valeur pour quoi que ce soit, excepté pour la fabrication des produits les plus grossiers. Il n'est pas difficile de se figurer la grande différence qui existe entre la laine provenant des moutons qui paissent dans les prairies fertiles de l'Ohio et celle qui provient de moutons qui paissent dans les plaines au terrain alcalin du Far West.

Il doit être évident pour tout le monde que le mélange des différents grades de laine doit suivre de près le choix de la qualité. C'est probablement ce qu'il y a de plus important dans la manufacture des tissus de haut grade. Les résultats que l'on peut obtenir au moyen de différents mélanges sont d'une variété aussi infinie que les combinaisons que l'on peut faire avec un nombre donné de laines de différents grades. Le drap doit-il être dûr ou moëlleux, rugueux ou uni, léger ou pesant? Le manufacturier désire-t-il produire un tissu plus agréable à l'oeil et au toucher que tout tissu qui ait jamais été produit auparavant? A-t-il l'intention d'envoyer aux personnes qui habitent les tropiques une nouvelle pièce de lainage qui donnera le confort sous la chaleur brû-

MARQUE

SHIELD

NOTRE LIGNE A A PEINE PLUS D'INTERET POUR NOUS QU'ELLE N'EN AURA POUR VOUS.

Voyez nos

COSTUMES A CHEMISETTE,

TOUJOURS DANS LES PLUS JOLIS STYLES—LA MEILLEURE FABRICATION ET LE MEILLEUR FINI QUE VOUS PUISSIEZ TROUVER PARTOUT AILLEURS. SI VOUS NE DESIREZ PAS DE COSTUMES, VOYEZ NOS BLOUSES. IL Y A CERTAINES CHOSES A LEUR SUJET QUI VOUS DONNERONT UNE NOUVELLE IDEE DE CE QU'EST LA PERFECTION DANS LES BLOUSES. . . . . .

NEW YORK SILK WAIST M'F'G CO.

40, Rue St. Antoine, Montréal.

lante du soleil et qui aura en même temps une belle apparence? Ce sont autant de problèmes qui doivent être étudiés et résolus par l'homme qui mélange les laines et il y a une quantité d'autres problèmes tous aussi difficiles à résoudre que ceux-là.

[KIRSCHBAUM BULLETIN].

EMPLOYE OU PATRON?

Deux hommes qui ont réussi à un degré marqué dans leur sphère respective discutaient la question de savoir si pour un jeune homme qui songe à l'avenir, il ne vaut pas mieux que son but soit de devenir son propre patron aussitôt que l'occasion s'en présentera, ou s'il n'est pas préférable pour lui de s'atteler au travail pour faire son chemin comme employé supérieur. Tous deux étaient bien dans la situation voulue pour discuter la question à des points de vue différents, car l'un a chaussé ses propres souliers et a fait son chemin et l'autre comme employé est arrivé au degré supérieur de l'échelle. Tous deux cependant sont tombés d'accord sur ce point que le véritable objet que doit avoir en vue le jeune homme est, si rien ne l'en empêche, de s'établir pour son propre compte.

Le premier des deux qui est son propre patron est manufacturier. Il a travaillé durant quelques années à un faible salaire, mais, fatigué de travailler pour autrui, il a ouvert un petit atelier à son propre compte. Pendant quelque temps il a trouvé la situation difficile à soutenir mais il a travaillé à s'établir sur des bases solides et après quelques années d'un dur labeur il est arrivé à gagner beaucoup plus d'argent qu'il n'aurait pu le faire comme employé même à un salaire élevé. Il eut la satisfaction de travailler pour lui-même au lieu de le faire pour d'autres.

L'autre qui est gérant d'une vaste entreprise est d'avis que la plupart des gens en demeurant employés ont choisi la voie la plus sûre, car un grand nombre de ceux qui se lancent dans les affaires pour leur propre compte sont voués à la faillite; mais il admet qu'il préférerait être son propre patron.

Tous deux ont des fils qui font actuellement leurs études et ils déclarent que le conseil qu'ils leur donneront est de s'établir à leur propre compte quand ils auront acquis une expérience suffisante et pratique des affaires.

Le but de tout employé bien doué devrait être de s'établir quand, avec l'expérience acquise au service des autres, il a su économiser le capital indispensable pour son premier établissement.

DE LA PERSONNALITE DANS LES AFFAIRES

Marquez-vous votre commerce ou votre profession au sceau de votre individualité? Un homme n'est jamais trop jeune pour se poser cette question, de même qu'un homme n'est jamais trop âgé pour en tirer profit. Tout homme jeune ou âgé peut attendre la réussite ou la faillite suivant le degré de personnalité avec lequel il conduit ses affaires.

Supposons que vous soyez un jeune homme occupant une situation peu importante dans une maison d'affaires. Un client se présente et pose une question concernant ce pourquoi il est venu. En votre qualité d'employé de cette maison, quelle sorte de réponse êtes-vous disposé à faire? Allez-vous prendre tout le temps qu'il vous faut pour vous retourner et offrir une occasion d'être questionné? Allez-vous continuer la conversation oiseuse que vous teniez avec un autre employé jusqu'à dépasser la limite de la patience de ce client, avant de lui faire la réponse la plus brève possible? Etes-vous dans une position à ne pas vous inquiéter de savoir si cet homme reviendra pour faire des ouvertures d'affaires avec la maison de votre patron?

De même que vous pouvez répondre à ces questions, de même vous pouvez dire si vous avez mis toute votre personnalité et votre coeur dans votre travail. Peut-être êtes-vous dans une position très au-dessous de votre ambition et même très au-dessous de vos capacités. Mais vous n'avez pas le droit de l'occuper à moins que cette position ne soit un marchepied logique pour arriver à celle que vous voudriez avoir: autrement, vous êtes un embarras dans cette position de même que cette position vous embarrasse. Si cette position est un marchepied, elle est digne d'employer toute votre individualité, toutes vos forces et toutes vos capacités; sinon, abandonnez cette situation.

Il existe un type d'employé qui dit à son patron: "Je ne veux pas travailler pour un salaire moindre que celui-ci" [nommant le prix qu'il désire]. Il existe aussi un type de patron qui dit: "Je ne voudrais pas avoir pour occuper cette position un homme qui ne puisse pas gagner tant par semaine" et, certainement, il n'est pas forcé de garder l'homme qui ne peut pas gagner le salaire fixé. Mais dans l'une ou l'autre de ces circonstances, c'est l'intérêt personnel, les capacités et la personnalité pour lesquels l'un des deux demande un certain salaire et pour lesquels l'autre le paie.

UN REBUS DANS UNE VITRINE

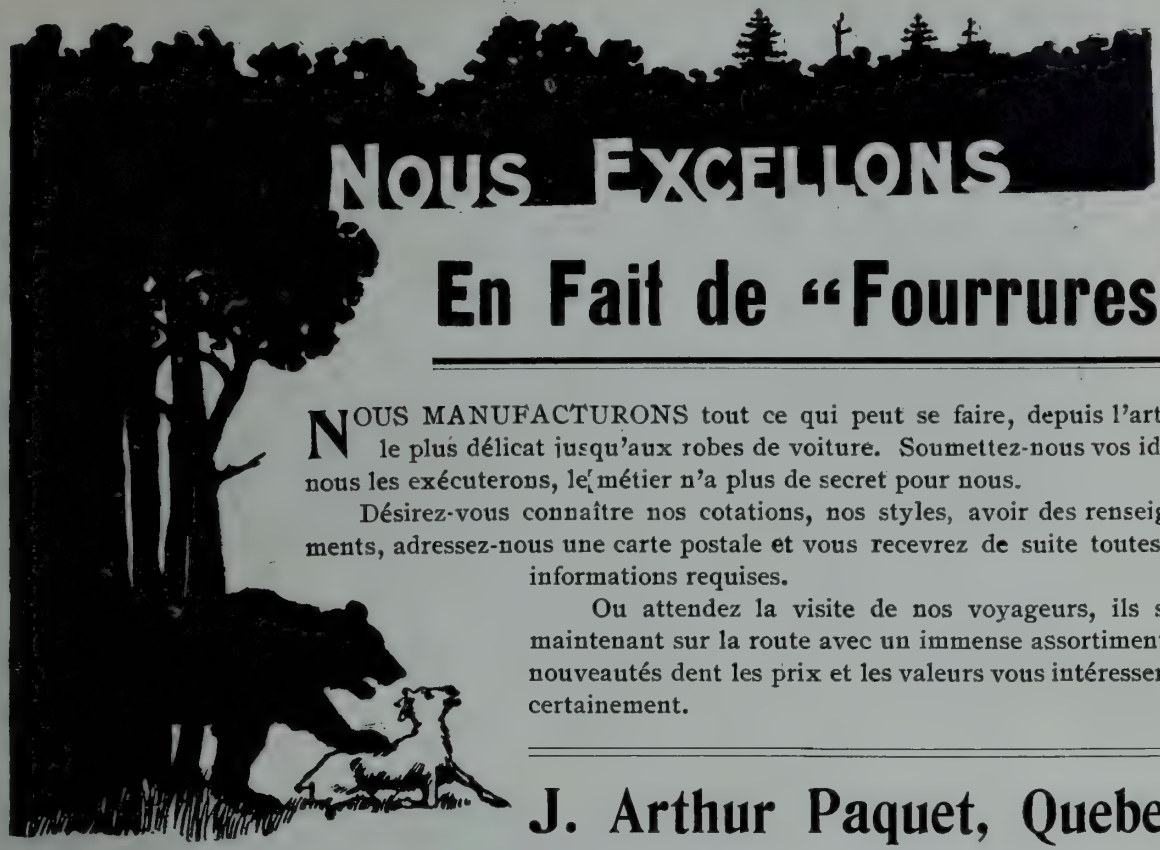
Une chose qui a plus que toute autre attiré l'attention du public sur mes vitrines, dit un marchand de nouveautés, c'est un étalagle fait sous forme de rébus. Je n'ai offert aucun prix pour la solution de la devinette; cependant la foule rassemblée devant mes vitrines semblait prendre plaisir à essayer de la résoudre quand même. Un certain nombre de personnes entrèrent dans mon magasin pour me demander la solution; en satisfaisant à leur demande, mes commis profitaient de l'occasion pour tâcher de faire une vente, ce à quoi ils arrivaient presque toujours. Voici en quoi consistait l'arrangement de ma vitrine; je l'avais garnie de blouses de dames, dont une de la valeur de $12 avait été faite sur commande par une grande couturière de Chicago; les autres se vendaient à $6. Peu de personnes pouvaient discerner des autres le vêtement dispendieux. Cela faisait parler les gens et les incitait à faire des comparaisons; un grand nombre de ventes faites dans mon magasin peuvent être attribuées à cet étalage. Dans mon département des articles pour hommes, j'avais disposé un étalage du même genre fait avec des chemises, des faux-cols et des chapeaux. Dans la vitrine était un chapeau du prix de $5, parmi d'autres qualités de chapeaux du même style valant $3. Il fallait un expert en chapeaux pour deviner juste. La vitrine à rébus a bien réussi. Elle stimule l'intérêt d'une manière remarquable. — [Chicago Dry Goods Reporter].

L'ACTION ET LA DISCUSSION

Pendant la guerre civile un groupe d'officiers avaient une longue discussion au sujet de la manière dont on devrait jeter un pont sur une rivière. Pendant qu'ils en étaient encore à débattre la question, un officier campagnard de naissance et d'éducation pénétra dans le lieu de réunion et dit: "Messieurs, notre pont est jeté sur la rivière."

Certains incidents en affaires, dit le "Business Man's Magazine", nous rappellent cette histoire. Deux ou trois individus se réunissent, ergotent, fendent des cheveux en quatre et dénaturent les meilleurs plans en s'attachant à une masse de détails inutiles. Pendant qu'ils discutent ainsi, survient un gaillard avec son gros bon sens commun qui met le projet à exécution et en récolte les résultats.

"Voyez-vous cet homme?" me disait l'autre jour un camarade, "eh bien! je le déclare un homme remarquable. Pendant que vous et moi discutons sur une phrase ou sur un mot d'une circulaire, lui va de l'avant, il emploie peut-être le mot impropre, mais il obtient la commande".



En Fait de "Fourrures"

NOUS MANUFACTURONS tout ce qui peut se faire, depuis l'article le plus délicat jusqu'aux robes de voiture. Soumettez-nous vos idées, nous les exécuterons, le métier n'a plus de secret pour nous.

Désirez-vous connaître nos cotations, nos styles, avoir des renseignements, adressez-nous une carte postale et vous recevrez de suite toutes les informations requises.

Ou attendez la visite de nos voyageurs, ils sont maintenant sur la route avec un immense assortiment de nouveautés dont les prix et les valeurs vous intéresseront certainement.

J. Arthur Paquet, Quebec.

Le sous-vêtement à cotes Ellis fait à l'aiguille à ressort.

Réalise tous les points nécessaires pour retenir la CLIENTÈLE et, ce qui est plus important, FAIT LA CLIENTÈLE.

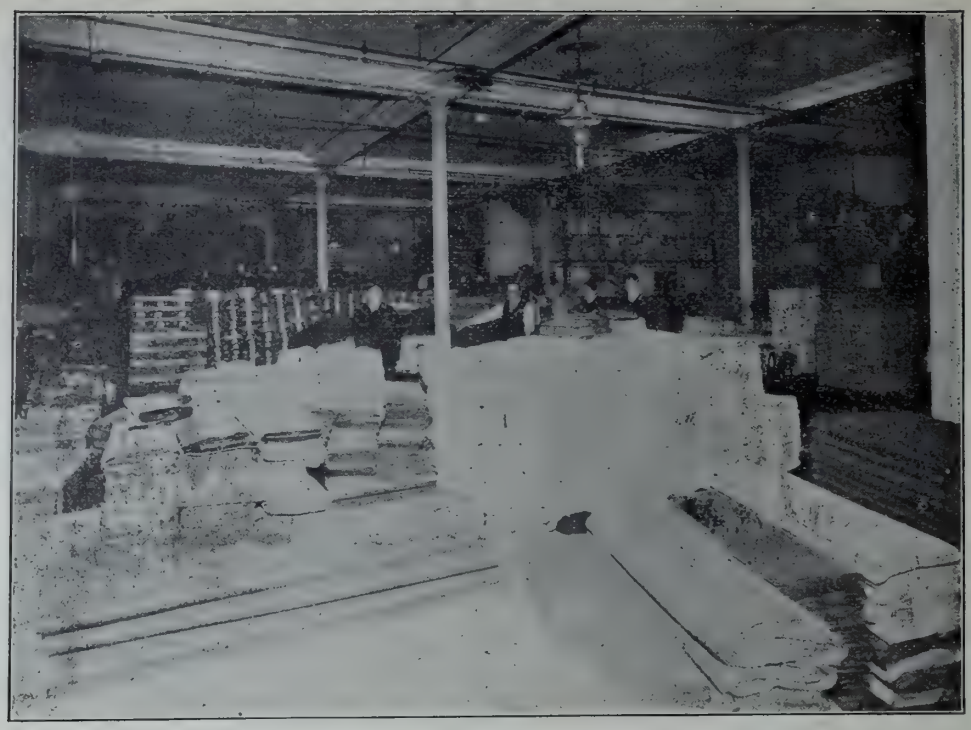
C'est le seul sous-vêtement à côtes au Canada fait d'après le **système de l'aiguille à ressort**, qui donne une élasticité permanente et plus grande que tout autre système sur terre. Sous-vêtements en deux morceaux et combinaisons, toutes les pesanteurs.

PRINTEMPS, ÉTÉ, HIVER.

The Ellis Manfg Co., Hamilton

AGENTS DE VENTE:

DIGNUM & MONYPENNY, Toronto et Montréal.



Département des Indiennes et des Toiles, de MM. W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal

Département des Rubans et Garnitures de MM. W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal

La maison WALDRON DROUIN montre, comme toujours, la plus belle ligne de FOURRURES FANTAISIES dans le marché.

Ne placez pas vos ordres avant d'avoir vu leurs lignes.

La maison WALDRON DROUIN, 138 McGill a toujours en magasin l'assortiment de chapeaux le mieux "Assorti" au Canada.

Correspondance sollicitée, réponse prompte.

Au commerce

MM. Kyle, Cheesbrough & Co., 93 rue St-Pierre, Montreal, ont l'avantage d'annoncer une VENTE SPECIALE DE DENTELLES pendant le mois de mai, escomptes variant de

20 à 50%

KYLE, CHEESBROUGH & CO.

93, rue St-Pierre, MONTREAL.

Grand assortiment de Bas

Choix considérable de Nouveautés et occasions remarquables en

Dentelles, Galons, Appliques, Broderies

Tissus de Jute pour Ameublement.

Aussi une ligne splendide de Parapluies.

Nous invitons le commerce à examiner ces marchandises. —— Nos bas prix sont une source de profits pour l'acheteur. . . . . .

A. O. MORIN & CIE, 337 rue St-Paul, Montréal.

Département des Etoffes à Robes et des Soieries de MM. W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal

Département de la Bonneterie et de la Mercerie de MM. W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal

LES VENTES EN AVRIL

Pendant le mois d'avril le commerce de détail n'a pas été très prospère. La température peu favorable que nous avons eue a nui aux ventes. Chaque fois que le soleil se montrait les marchands se reprenaient à espérer, car les journées ensoleillées étaient de bonnes journées d'affaires; elles ont été malheureusement rares surtout dans les premiers temps de la saison du printemps. Les débuts de cette saison ont été très médiocres au point de vue des résultats et, comme nous le faisait remarquer un marchand-détailleur, on ne rattrappe pour ainsi dire jamais les ventes perdues.

La maison WALDRON DROUIN offre gratis au commerce des VIGNETTES de chapeaux pour annonces dans les journaux.

Si intéressé, veuillez écrire.

Muffler de Scott

Pour le COU,
les OREILLES
et la POITRINE

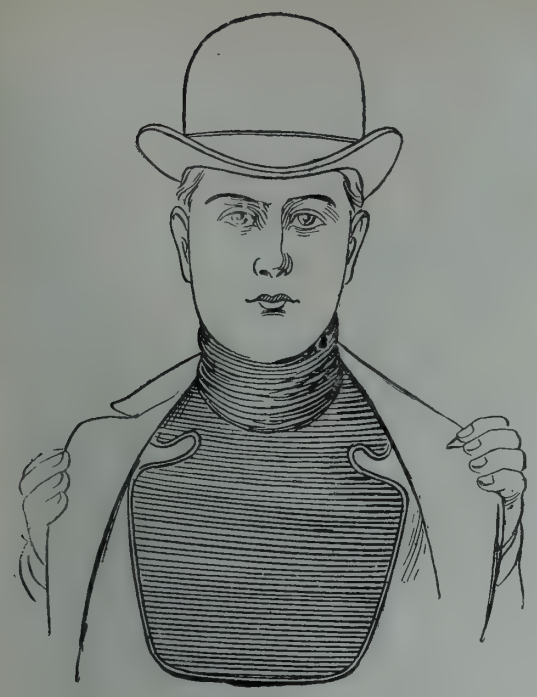


FIGURE 1

Un muffler pour le temps froid, pour tout le monde.

Protège le Cou, les Oreilles, la Figure et la Poitrine

FIGURE 2

Chaud, Durable et Net.

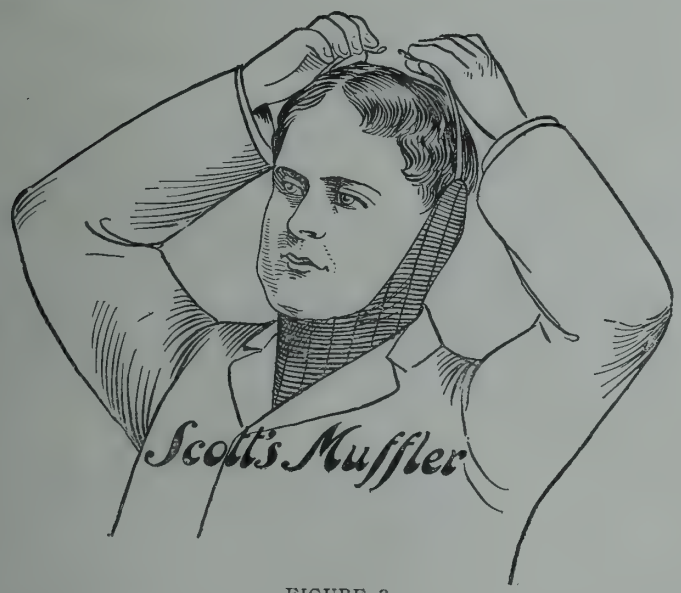


FIGURE 3

FIGURE 4

Rend agréable la temperature Zéro.

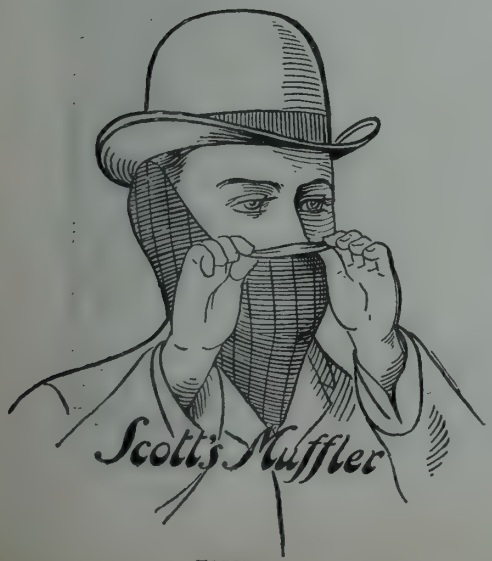


FIGURE 5

Fait de PURS TISSUS WORSTED pour sweaters, dans les grandeurs pour hommes, femmes et garçons.

Scott Muffler Co.

MANUFACTURES :
PORTSMOUTH, OHIO,
NIAGARA FALLS, CAN.

Dominion Suspender Co.

SEUL REPRESENTANT CANADIEN.

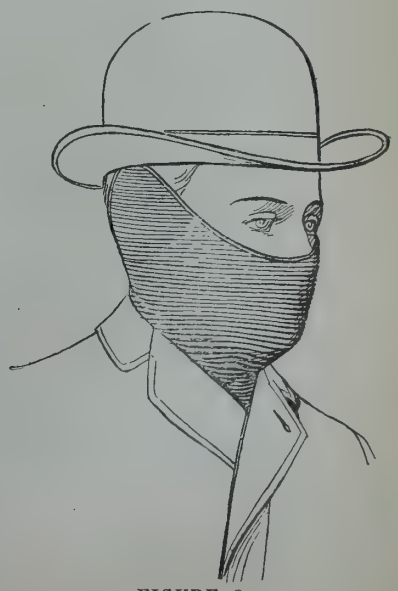


FIGURE 6

Breveté aux E.-U. le 8 Nov. 1904. — Breveté au Canada, le 8 Nov. 1904.

Une nouveauté en Tissu français pour blouses. Fond à rayures naturelles en couleurs variées, avec de petits Dessins Brodés dans toutes les principales nuances.
Offerte par The W. R. Brock Co., Limited, Montréal.

Greenshields Limited

Une activité soutenue se manifeste dans le département des étoffes à robes. Les choix de cette maison pour le printemps ont reçu une approbation unanime et les ordres de répétition se multiplient si rapidement que cette maison a besoin de déployer une énergie sans précédent pour être à la hauteur de la demande. Heureusement, on s'attendait à cette demande exceptionnelle et les stocks sont dans une condition telle que tous les ordres de rassortiment peuvent être remplis.

Les lustrés et les siciliennes peuvent être fournis dans toutes les couleurs et toutes les qualités. C'est une aubaine pour le commerce qui est pour ainsi dire dénué de ces marchandises. On parle aussi en faveur des draps covert et cravenette. Quelques nouveaux arrivages de lustrés et de mohairs carreautés valent la peine d'être vus. Les effets shot dans ces étoffes sont aussi en bonne demande.

Les acheteurs sur les marchés étrangers ont complété leurs choix pour l'automne, et des lignes convenables seront offertes au commerce ce mois-ci. En général, les broadcloths, les vénitiennes, les draps d'été et les cachemires forment l'offre la plus importante. Ces articles sont offerts unis et seront des leaders pour l'automne. Les lustrés, mohairs, et siciliennes occupent une place très proéminente. Les vécunas, popelines et draps de satin, trouveront faveur auprès d'un grand nombre de personnes. Pour porter à l'intérieur de la maison, les voiles, éoliennes et crêpes de chine ont leur place toute indiquée. Les tissus de Priestley, qui ont une position enviable, occupent une place bien en vue dans cette ligne. Cette maison a confiance que ses choix sont les plus variés et que ses valeurs sont les meilleures qu'elle ait jamais offertes. En ce qui concerne les couleurs, les pronostics indiquent que les couleurs suivantes seront classées ainsi qu'il suit: Brun, bleu-marin, vert, rouge et prune.

Le département des soieries n'a jamais été si affairé que maintenant. Les présages pour la saison d'automne sont encourageants. Les taffetas, peaux de soie, soies japonaises, tamalines, messalines, etc., sont tous très en demande. Les taffetas carreautés pour costumes à chemisette sont extrêmement populaires. Une spécialité, c'est un taffetas hercafaille garanti pure soie et pour lequel une réclame considérable est faite. Cette soie est absolument indéchirable et est garantie sous tous les rapports; son prix est tel que la plupart des femmes peuvent se la procurer. On la vend dans le gros à 50c la verge. Il semble qu'il y aura une grande demande en automne pour le velveteen rayé.

Un assortiment complet, pour l'automne 1905, de gants en cachemire et laine, de bas en cachemire et laine, de sous-vêtements en cachemire et laine, de jerseys et de sweaters de golf pour dames et jeunes filles, de jambières, guêtres, overalls, mitaines, toques, ceintures, clans ,fascinateurs, châles, etc., est dans les mains de nos représentants. La collection complète est plus variée et plus étendue que jamais auparavant, et on prétend que c'est la plus vaste qui soit sur le marché. Les efforts faits précédemment ont été surpassés.

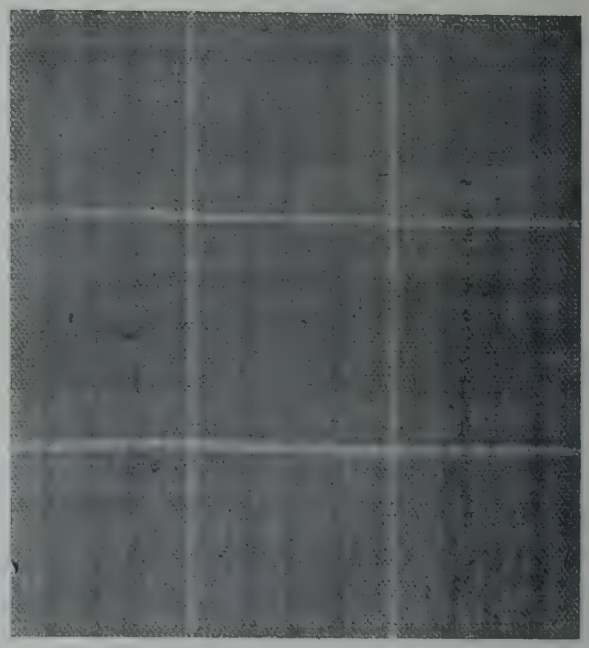
On donne de l'attention aux lignes qui ont une vente active dans le détail et les prix sont intéressants pour les acheteurs. On conseille aux commerçants de faire leurs achats de bonne heure car, depuis que les premiers ordres ont été donnés, des hausses se sont produites dans les prix et les ordres de répétition dans beaucoup de lignes auront à supporter cette hausse.

Dans le département E, la maison Greenshields Limited a un assortiment de gants, de bonneterie et de sous-vêtements. Pour le printemps et l'été, les lignes de rassortiment sont intactes et les articles en stock complet sont d'un grand avantage et d'une grande commodité pour les marchands de détail qui doivent se rassortir durant la saison. Une chose qui est de la plus haute importance pour les marchands de détail dans tout le pays, c'est la récente réception de gros ordres de répétition en gants tan et en bonneterie tan. La demande a dépassé les approvisionnements dans ces lignes et la maison Greenshields Limited prie ses amis et clients d'envoyer leurs ordres de bonne heure; il faudrait prévoir les besoins, si nécessaire.

Les sous-vêtements pour dames et enfants sont en bonne quantité et certaines lignes peuvent être obtenues presque à tous les prix. Les valeurs sont de premier ordre sous tous les rapports. La maison Greenshields Limited a toujours en mains un bon assortiment de dentelles et de broderies. Les détailleurs trouveront toujours une collection splendide de nouveautés exclusives; comme ces marchandises ont une demande très active et que le stock sera probablement épuisé un jour ou l'autre, les ordres de répétition devraient être donnés immédiatement.

La maison Greenshields Limited annonce qu'elle a un stock excellent en fait de tapis et fournitures de maison. La saison des tapis bat maintenant son plein et les ordres de rassortiment confiés à cette maison peuvent être exécutés promptement. Tous les articles en fait de tapis, carrés, prélarts, limoléums, nattes, rideaux, etc., ont un bon approvisionnement et les clients peuvent regarnir leur stock dans le délai le plus court.

Tenez en stock le chapeau BUCKLEY. La vente en est facilitée par des annonces dans les journaux quotidiens, LA PRESSE, LE CANADA, etc. Waldron Drouin, seuls agents au Canada, 138 McGill.



Tartan Lustré copié d'un véritable Tartan Ecossais.
Offert par The W. R. Brock Co. Ltd., Montréal

IL n'y a pas de cuir qui ait jamais été tanné et qui ait la solidité et la souplesse de

"Pinto" Shell Cordovan

C'est pour cette raison qu'il fait de si splendides gants et mitaines. Ce n'est pas malin de rendre du cuir aussi mou qu'une guenille, et il y a quantité de cuirs assez forts pour faire des traits de harnais et des semelles de bottes; mais le seul cuir assez mou pour faire de bons gants et assez résistant pour durer comme du fil d'acier est "Pinto Shell Cordovan."

En quel état est votre stock, M. le marchand?

THE HUDSON BAY KNITTING CO.

Montréal. **Winnipeg.** **Dawson.**

UNE ANTITOXINE DE LA NONCHALANCE

Par Hugo Erichsen.

Si les expériences relatées récemment dans un numéro du "Muenchener Medicinische Wochenschrift," donnent des résultats probants, la fatigue et l'épuisement des forces seront choses du passé. Pour chasser le besoin de dormir, il sera simplement nécessaire de boire une antitoxine [une substance qui neutralise un poison], qui redonne de la vigueur, si exténué que l'on soit. Dès lors, on ne saura plus ce que c'est qu'un agent de police somnolent, et la vitesse des messagers ne sera comparable qu'à celle du Mercure alié lui même. Les femmes qui aiment à parler pourront se livrer sans retenue à leur goût pour le bavardage, et raviver l'intérêt pour leurs victimes, qui commençait à languir, au moyen d'une injection hypodermique du nouveau stimulant. Les employés de manufactures et de bureaux déploieront une grande activité, lorsque l'inspecteur vigilant fera sa tournée, armé d'une seringue remplie du nouveau sérum, ainsi appelé à cause des éléments liquides du sang qui le forment.

En vérité, quand on y pense, les applications de cette découverte merveilleuse seraient presque sans limite. Les chevaux de course, ranimés par l'antitoxine, seraient sûrs de gagner, les armées pourraient accomplir des marches forcées pour changer une défaite en victoire, et les fidèles ne s'endormiraient pas à l'église pendant un sermon aride.

Peut-être que, dans un avenir éloigné, ce sera une politesse que d'offrir à quelqu'un une dose d'antitoxine, toutes les fois qu'on le verra bâiller ou montrer quelque signe de faiblesse; de même qu'il y a quelques siècles il était de bon ton d'offrir une prise de tabac.

Mais, parlons sérieusement; si nous en croyons l'autorité éminente mentionnée plus haut, le docteur Wolfgang Weichardt, de Berlin, a enrichi la science de la physiologie d'une découverte très importante, qui est destinée non seulement à rendre service aux acrobates, mais aussi à soigner la neurasthénie, maladie mieux connue sous le nom de prostration du système nerveux, et les convalescents relevant de maladies aigües. En résumé, voici comment on peut décrire les expériences faites par le docteur: il faisait reculer, sur un tapis rugueux un cochon d'Inde, en le tirant au moyen d'une ficelle, jusqu'à ce qu'il n'offrit plus aucune résistance et qu'il fût complètement épuisé. Alors l'animal était stimulé par un courant électrique, jusqu'à ce qu'il fût dans un état d'empoisonnement produit par un poison qu'il génère lui-même. Pendant l'expérience, la température du corps du cobaye tomba de 39,2 à 34,8 degrés Celsius. Quand l'animal fut complètement à bout de forces, on le tua. Aussitôt après, la toxine [ou poison] fut retirée des muscles broyés. Après séchage dans le vide, la toxine était sous forme d'écailles d'un brun jaunâtre, peu stables et qu'il fallait conserver dans des tubes de verre cachetés, et de préférence dans de l'air liquéfié. Cette toxine injectée dans le corps d'autres cobayes produit des symptômes d'épuisement, suivis de mort dans l'espace de vingt-quatre heures. On ne peut pas retirer le même poison des muscles d'animaux non exténués par la fatigue.

L'antitoxine de Weichardt se produit à la manière de celle de la diphtérie, obtenue en injectant le microbe dans l'appareil de circulation du sang des chevaux. Après séchage dans le vide, les écailles — à l'encontre de celles du poison — sont stables; en fait, la substance conserve son énergie active même après plusieurs mois. Elle est facilement absorbée par l'estomac, mais en général on l'injecte sous la peau au moyen d'une seringue à injections hypodermiques.

Ils est établi que dix milligrammes de toxine sont neutralisés par un dixième de milligramme d'antitoxine. De petits animaux, sur lesquels des injections ont été pratiquées, sont demeurés dans des conditions parfaitement normales, quand on leur faisait prendre une dose d'antitoxine; au contraire ils succombaient aux effets du poison, lorsque l'antitoxine ne leur était pas administrée.

Après avoir pris quatre doses d'antitoxine d'un quart de gramme, en pastilles, une jeune femme a pu porter, un poids de deux kilogrammes [4 livres 2 1-5], sur un espace de 2,478 mètres [2710 verges], alors qu'auparavant elle ne pouvait porter le même poids que sur un espace de 1533 mètres seulement [1676 1-2 verges]. L'ingestion de l'antitoxine, n'a produit aucun désordre dans son organisme; au contraire, il en est résulté une augmentation de vigueur et d'énergie. Les résultats obtenus par le docteur Weichardt sont basés sur un grand nombre d'expériences.

DERNIERES MODES DE PARIS

La mode cette année est toute aux fleurs; tout est brodé, peint, incrusté ou appliqué et tous les dessins de ces genres de garnitures représentent des fleurs en général. Il y a certainement des exceptions à cette règle; mais elles sont rares.

Il faut remarquer un renouveau de la vogue pour les dessins peints à la main destinés à orner les robes, les ombrelles et la nouveauté la plus récente, le fichu Charlotte Corday qui est une des toquades de la mode cette saison.

Batiste de soie ou Grenadine

En ce qui concerne les tissus, ces fichus délicats sont faits en batiste de soie ou grenadine, blanche plutôt que de couleur. Cependant, on ne considère pas comme de mauvais goût d'assortir ces tissus à la couleur de la robe, qui peut être du même tissu ou d'un tissu différent; c'est d'une importance secondaire. Dans tous les cas, le fichu en question doit être fait d'un tissu transparent.

Généralement, il est bordé d'un étroit petit volant froncé et c'est sur le fichu même qu'est peint l'ornement, reproduisant des fleurs plutôt grandes en couleurs naturelles avec du feuillage à profusion. Les dites couleurs doivent être assorties aux couleurs de la toilette, ou offrir avec elles un contraste parfait.

Ornements peints à la main

Une robe très élégante, portée dans une matinée, était faite en grenadine de couleur, la jupe étant à volants et le corsage à plis en diagonale.

Pour compléter l'ensemble, un fichu du même matériel sur lequel étaient peintes des fleurs de la passion d'une teinte un peu plus foncée, mélangées de leur feuillage. Le fichu est drapé gracieusement sur la poitrine avec ses extrémités fixées à la ceinture par un corselet très haut.

Une autre toilette était en taffetas vert très pâle; au bas de la jupe un dessein en treillis d'environ 12 pouces de haut était exécuté en velours vert foncé. Les carrés ainsi formés étaient très grands et donnaient assez de place pour qu'une grosse marguerite blanche fut brodée au centre de chaque carré sans remplir tout l'espace. Le corsage s'ouvrait en avant sur une chemisette ornée de la même façon.

Dans ce cas, le fichu était fait d'une gaze blanche bordée d'un volant plissé du même matériel et surmonté du même treillis et de la même décoration florale que sur la jupe. Dans cette toilette, le fichu avait de longues extrémités qui se croisaient sur la poitrine, faisaient le tour de la taille et étaient attachées en un petit noeud en arrière; les extrémités du fichu atteignaient presque le sol.

The Moore Carpet Co.

LIMITED,

SHERBROOKE, P. Q.

Manufacturiers de Tapis de Bruxelles et Wilton et de Rugs de haute qualité.

Nous désirons attirer particulièrement l'attention du commerce canadien en tapis sur nos Bruxelles **"Windsor."** Nous garantissons que nos Bruxelles Windsor sont absolument du cadre 5, "*full pitch*," et qu'on n'emploie dans leur fabrication, que des fils de laine peignée de la meilleure qualité.

Notre Bruxelles **"Balmoral"** est le meilleur Bruxelles de qualité moyenne sur le marché, à un prix populaire, et il est prouvé qu'il se vend rapidement.

Nos Tapis et Rugs Wilton **"Kashmir"** sont le résultat d'années d'expérience en manufacture, et l'apparence de fini riche des tapis de cette qualité, les rend excessivement populaires dans le commerce.

Patrons exclusifs et personnels à nos clients sont une de nos spécialités.

Ordres spéciaux exécutés à bref délai.

Bas prix, haute qualité : telle est notre devise.

Ligne de modèles pour le printemps maintenant en montre.

Attendez que vous les ayez vus et que vous sachiez nos prix, avant de placer vos ordres du Printemps.

Fleurs Artificielles

Pour les toilettes du soir, une grande guirlande de fleurs artificielles garnit souvent le bord de la jupe. Il y a une façon nouvelle et ingénieuse d'arranger cette guirlande qui est très satisfaisante. Il est arrivé souvent que le poids de ces garnitures en fleurs était trop fort pour le tissu mince et transparent sur lequel elles étaient posées.

La nouvelle mode consiste à détacher les fleurs de leur feuillage, ce dernier est fixé légèrement au tissu au moyen de points de couture ça et là. Les roses sont passées à travers un trou qui est plus petit que la fleur elle-même et sont fixées, à l'intérieur de la jupe, sur une bande de mousseline légère mais plutôt raide qui fait le tour de cette ouverture entre l'étoffe de la jupe et la doublure.

Ainsi arrangées, les roses se placent plus à plat sur le tissu et semblent presque former partie de ce tissu. De telles garnitures n'ornent pas seulement le bas des jupes, mais sont aussi employées pour orner le bord de la tunique ou dans le cas de volants très petits, le bord des volants eux-mêmes. Toutefois, on a plutôt l'habitude d'employer de grosses fleurs, telles que les roses, camélias, etc., pour ce genre de garniture.

Ombrelles Peintes à la Main.

Les ombrelles peintes à la main sont revenues en vogue et le résultat produit est très beau et très artistique. Parfois, une guirlande entoure l'ombrelle complètement ou bien un dessin séparé est peint sur chaque division, ou bien encore de petits boutons de fleurs sont répandus sur le tout.

Quelques ombrelles excessivement belles ont le même arrangement de fleurs artificielles tel que décrit pour les robes, les fleurs étant passées à travers la soie. Ces ombrelles quoique extrêmement gracieuses ne conviennent pas pour être portées dans la rue, on les réserve pour les promenades en voiture et elles gagnent à être vues d'une certaine distance. D'autres ombrelles, sur lesquelles sont aussi brodés des dessins de grandes et petites fleurs en chenille, sont aussi très à la mode.

Peintures sur Tissus Lavables

On annonce que pour le milieu de l'été des costumes de toile écrue porteront aussi des ornements peints à la main traités d'une manière plus grossière et plus primitive, mais dont le sujet sera toujours des fleurs, principalement des fleurs sauvages et des feuillages de différentes sortes. Il n'est pas douteux que l'on verra des costumes de ce genre, car on est déjà en train de les préparer; ils ont certainement une apparence attrayante.

Il est en quelque sorte difficile de dire quelle réception ces costumes rencontreront; un grand défaut de ces costumes c'est qu'on ne peut pas espérer les laver. Il est vrai que si les dessins disparaissent, le tissu demeurera donnant ainsi, dans une certaine mesure, l'illusion d'un costume neuf et totalement différent; mais cette illusion peut n'être pas du goût de tout le monde.

Effets Metalliques

La vogue revient aux effets métalliques sous une forme tout-à-fait nouvelle; car c'est sur tous les tissus de laine qu'ils font leur réapparition.

Les voiles et les crêpes de laine puis un nouveau tissu qui ressemble beaucoup au crépon, mais qui est un peu plus fin, sont parsemés de pois métalliques petits ou gros. Ces pois sont couleur argent, bronze, cuir et des différentes teintes de l'or.

Ils sont d'un bel effet, peut-être en produisent-ils trop! En tous cas, ceux qu'il est du meilleur goût d'avoir sont les pois en teintes plus ou moins naturelles, c'est-à-dire les pois argent ou acier pour les tissus gris, et les pois bronze ou or pour les tissus de teintes brunes ou vertes.

Si ces effets métalliques ont du succès, on étendra sans aucun doute leur usage aux tissus plus lourds pour l'automne où ce genre d'ornements serait plus à sa place que sur les tissus transparents; bien que, pour porter le jour et surtout dans la rue, ces effets donnent rarement satisfaction. Cependant, ils doivent être donnés comme nouveauté et il ne faut pas les perdre de vue.

Costumes Tailleurs pour l'Ete

Ce qui sera extrêmement fashionable pour les costumes d'été genre tailleur, c'est une série de tissus excessivement légers connus sous le nom de "charmeur". Ils sont presque exclusivement du type "shepherd's plaid", dans les teintes grises très pâles ou blanches, ou bien, ils comportent deux tons semblables de gris. Ces tissus conviennent soit pour costume complété par une longue redingote ajustée, ou par un manteau d'un type plus court et moins ajusté; dans les deux cas le costume a, en outre, un corselet en piqué blanc ou en cuir. Ces costumes présentent le vrai type du goût de la parisienne des classes élevées, qui sait comment s'habiller, et rien ne lui convient mieux que le simple costume tailleur.

Tissus Attrayants pour l'Eté

Un autre tissu qui convient pour l'été est une étoffe en laine d'une texture très fine, dans la trame très unie de laquelle se trouvent mêlés des fils blancs et de couleur. On offre cette étoffe dans presque toutes les nuances; bien qu'elle paraisse du meilleur effet dans les nuances pastel quelques teintes foncées rouge ou brun ne manquent pas de charme; mais dans ce cas, le joli contraste formé par les fils blancs est à peine visible et c'est là que réside la principale attraction de ce tissu.

Cette étoffe fera pour l'eté des toilettes à demi-habillées, très jolies qui ne demandent pas nécessairement beaucoup de garnitures et qui sont néanmoins capables de supporter avec avantage des garnitures en broderie blanche anglaise, ou des bouillonnés en taffetas de même couleur.

Le goût pour les petits effets en relief est extrêmement marqué dans les tissus d'été transparents. Le tissu peut être soyeux ou laineux, mais il présente toujours une apparence luisante qui est bien rehaussée par le ton mat du fond du tissu. On remarque une tendance à revenir aux tissus mats plutôt q'u'aux tissus brillants, excepté en ce qui concerne les draps dont les échantillons pour l'été sont presque aussi brillants que du satin.

Soieries de plus haute qualité

On parle beaucoup pour l'automne de soieries extrêmement pesantes et belles appartenant aux riches types de brocade et de lampas, avec de grands dessins, la plupart représentant des fleurs, répandus sur un fond uni ou ondulant parmi des rayures. On pense que ces soieries seront faites en deux nuances ou plus de la couleur du fond, avec un mélange de noir ou de blanc, suivant que le fond sera clair ou foncé.

C'est dans ce but que beaucoup de dessinateurs de soieries travaillent actuellement; il semble donc probable que l'idée sera adoptée . Ce qui semble sûr, c'est que les soieries pour cette saison ne perdront rien de leur souplesse, qui est considérée comme un de leurs principaux attraits et qui continuera à l'être, si, comme beaucoup s'y attendent, les modes Empire et Directoire sont en vogue.

Nouveaux modèles genre tailleur

A présent et apparemment pour un temps à venir illimité, le costume tailleur est le plus en faveur. C'est une question réglée qui a amené forcément la création d'une série de nouveaux types de costumes. A quelques rares exceptions

APPRENEZ A CONNAITRE DEUX BONNES CHOSES

A Connaitre les Meilleures Marchandises Produites
A Connaitre les plus bas prix offerts . . . . . .

Quand vous tenez nos Lignes de Marchandises pour l'Automne et l'Hiver, qui comprennent les dernières nouveautés en tissus pour

Manteaux, Costumes, Pantalons,

Vous êtes en contact avec les meilleures valeurs offertes sur les marchés.

Nos Echantillons de CHEVIOTS et SERGES Marque "Shield" interesseront les detailleurs qui apprecient la plus haute qualite.

Nos stocks de marchandises pour expedition immediate sont si complets, que tous les marchands nous donnant des commandes recevront une livraison rapide.

Demandez des echantillons. Vos lettres recevront notre attention immediate et la plus soigneuse.

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, B. C.

près, la jupe est unie, assez longue sans présenter une traîne trop prononcée. Il n'y a aucune ampleur aux hanches où l'étoffe dessine exactement les formes.

Quelques-uns de ces vêtements présentent une série de remplis très étroits sur les côtés et en arrière, ces remplis, par une courbe gracieuse, descendent du milieu du dos jusqu'à leur point terminus, c'est-à-dire la laize de face, où ils sont fixés à la couture par un bouton.

Un autre modèle, dans lequel toutes les laizes sont extrêmement étroites, a de petits revers commençant à demi-hauteur de chaque couture. Ces revers sont en drap blanc ornés de tresses étroites fixées au bord par un bouton.

Un troisième modèle montre la laize antérieure encadrée d'un rouleau de même étoffe, les laizes d'arrière et des côtés ayant pour garnitures quatre remplis assez larges laissant entre eux un espace aussi grand que le rempli lui-même.

Le Murat.

Peu de jacquettes ou de boléros se ferment sur la poitrine. La vogue des chemisettes est si répandue, que cet espace plus ou moins ouvert en avant est nécessaire. Quelques-uns des modèles les plus en faveur s'attachent au moyen d'un seul bouton au milieu de la poitrine, et de là s'ouvrent largement suivant une ligne inclinée.

D'autres modèles sont ouverts dans toute leur longueur, tandis qu'une sorte de boléro arrondi, appelé "Murat", ayant une basque en arrière seulement, est ramené en plis vers les côtés par une ceinture fixée au vêtement au moyen de deux boutons et faisant le tour du corps en arrière. La seule chose à dire au sujet des manches est qu'elles représentent la simplicité personnifiée.

(Dry Goods Economist.)

COSTUMES POUR L'ETE

La manière dont les jaquettes se sont vendues au printemps est un fait remarquable, et il est tout probable que ce vêtement jouera un rôle important dans les ventes pour l'Eté. Cela est dû à l'adoption presque universelle du costume à chemisette qui, dans ses formes les plus habillées, constitue un costume pouvant être porté dans toutes les circonstances; pour accompagner ce costume, il y aura une forte demande en jaquettes toute longueur ou trois-quarts, de la variété ample adoptée comme surtout pour l'été.

Déjà les manufacturiers reçoivent des demandes d'échantillons pour ce genre de vêtement, surtout des commerçants habitant les villes frontières des Etats-Unis. Ces lignes d'échantillons comprendront des jaquettes de soie, de toile et de sicilienne, toutes en tissus légers convenables pour l'été; une jaquette faite d'un quelconque de ces tissus garantira de la poussière et ne froissera pas les costumes délicats qu'elle recouvre.

Les costumes en lingerie seront en haute faveur cet été et présenteront une combinaison de cotonnades légères et de tissus de toile avec dentelle et broderies. Les costumes offerts pour l'été prochain ne sont pas d'un effet tapageur, mais sont dessinés suivant des lignes élégantes, et se feront remarquer par leur élégance et leur simplicité. La blouse surplis et la blouse se boutonnant par derrière avec effet berthe sont bien représentées dans les lignes d'été.

Pour les costumes de courses et lavables, on emploiera les toiles blanches comme celles de couleur. Les étamines conviennent bien, mais la toile boucher est une des plus en faveur. Les broderies sont une des garnitures les plus en vogue; avec les costumes des meilleures faiseuses, on emploie les broderies et la dentelle Valenciennes. Un nouveau genre de robe qui probablement sera à la mode, c'est le costume à bretelles. Il comprend une jupe plissée avec une large ceinture d'où partent des bretelles qui passent sur les épaules.

Ce genre a, dit-on, été créé à Paris pour une robe portée récemment par Melle Gladys Vanderbilt à un mariage. Ce costume était en crêpe de chêne bleu Saxe. La jupe était ample et unie, et le corsage était formé d'un corselet baleiné et en pointe d'une hauteur moyenne avec un large décolletage en dentelle d'Irlande doublée de chiffon. Les bretelles prenaient à mi-hauteur du buste et passaient par-dessus les épaules.

Les manches étaient un ample bouillonné de crêpe-de-chêne, atteignaient à peine le coude et présentaient des crevés qui laissaient voir une manche de dessous en dentelle.

Dans le costume adopté par le commerce, une blouse remplace la garniture du décolletage. Une autre nouveauté est la jaquette séparée en broderie allover.

(Dry Goods Review.)

LES CHAPEAUX A PARIS

Une nouveauté, c'est la manière dont les plumes d'autruche sont posées sur le chapeau. On les met à plat sur un côté du bord du chapeau; mais on les frise les barbes en l'air au lieu de les laisser retomber par dessus le bord comme auparavant. Ceci s'applique aux longues plumes dites amazone.

Des touffes de trois plumes plus courtes sont placées la tige sur le sommet de la calotte, également dans une position horizontale; les bouts de ces plumes, qui atteignent l'arrière de la calotte, sont aussi frisées de la même manière en avant. D'autres placées sur le côté de la calotte, dans une position redressée, sont frisées en retombant vers la passe et non vers la calotte, comme autrefois.

Il n'y a rien à dire contre ce nouvel arrangement; il est gracieux et fait valoir la beauté de la plume.

Une innovation extraordinaire, c'est la plume d'autruche non frisée. C'est une des nouveautés de la saison, mais qui n'est vraiment pas heureuse; elle donne l'impression d'un chapeau qui a reçu une averse. Cependant il n'y a que la longue plume d'autruche qui soit traitée de cette manière, et il est à souhaiter que cette mode soit abandonnée.

Les formes de la plupart des chapeaux deviennent de plus en plus petites. D'autre part, les calottes ne sont pas aussi élevées qu'au commencement de la saison. Il y a même un retour de vogue pour la forme plateau, bien que l'on donne de la hauteur en arrière en relevant brusquement le bord; celui-ci, dans la plupart des cas, est soutenu et poussé sur le front par un cache peigne volumineux.

Ce cache-peigne est formé d'une draperie de velours ou d'une série de boucles de ruban, autour desquelles est un abondant mélange de fleurs et de feuillage. Les chapeaux de plusieurs descriptions reprennent leur ancienne position relevée, plus souvent à l'arrière que sur le côté, ce qui les fait s'incliner sur le front.

Les chapeaux formés de tresses de poils, unies ou de fantaisie sont très en vogue. Dans cette dernière sorte, on mélange souvent de la paille satin, ce qui forme un dessin de dentelle bien défini.

Une nouvelle fantaisie est ce qu'on appelle la paille or. En réalité c'est une tresse en poil mélangé de paille satin teinte en jaune bouton d'or. La teinte terne du poil et le brillant presque métallique de la paille produisent un effet extrêmement bon. Dans les chapeaux de paille, cette teinte jaune brillante est une des favorites de la saison, et ces chapeaux ont une excellente apparence lorsqu'ils sont garnis de dentelle et de plumes noires.

(Dry Goods Economist.)

La nuance "Bluet" s'affirme de plus en plus à mesure que la saison s'avance; il paraîtrait que cette couleur domine actuellement à Paris.

Pour Ouvrages de Fantaisie de Famille

SILKINO

Pour Ouvrages tricotés au crochet et pour Broderies.

"SILKINO" pour Ouvrages de Fantaisie est supérieur à toute autre marchandise sur le marché.

Carte d'échantillons des couleurs envoyée gratuitement sur demande.

NOTRE PRIX VOUS SURPRENDRA. DEMANDEZ-LE.

A. RACINE & CIE

Seuls Agents au Canada pour la vente de "SILKINO"

340-342 rue St-Paul, MONTREAL.

M. Wm Alexander, directeur de la succursale de Montréal de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd, est d'avis que jusqu'à présent le commerce de la saison du printemps a été satisfaisant; il y a une bonne demande pour les articles tels que rubans, chapeaux garnis, formes de chapeaux, fleurs, etc. Les paiements sont satisfaisants.

* * * *

M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenham, Caldecott & Co., de Montréal, qui vient d'arriver d'Europe nous fournit les indications suivantes relativement aux tendances de la Mode pour la saison d'automne: Les formes de chapeaux sont plus petites qu'avant; les genres préférés sont le Sailor, les Plateaux et les Turbans Polo. Un grand nombre des chapeaux sont relevés et garnis à l'arrière.

En fait de garnitures on s'attend à une forte demande pour les chenilles, les velours, les rubans et les fleurs en velours ou en chenille; on recommande aussi les aigrettes en plumes d'autruche. Tout fait également prévoir que les ornements seront très employés; quant aux nuances les bronze-verts, les bruns et une nouvelle nuance violette, la violine, seront de grande mode.

* * * *

M. J. S. Léo, de la New-York Silk Waist Co., dit que la grande majorité des commandes pour les saisons du printemps et de l'été sont exécutées et que cette campagne a été des plus fructueuses.

Le fait le plus saillant de cette saison a été la vogue immense des "Shirt-Waist" Suits.

* * * *

M. Geo. D. Harper, acheteur de la maison Caverhill & Kissock, nous informe que depuis que la température est devenue plus favorable les affaires ont considérablement augmenté.

La demande, cette saison, est générale, c'est-à-dire qu'elle ne porte pas sur un nombre restreint d'articles, il y a au contraire une bonne demande pour tout l'assortiment; on remarque pourtant une préférence pour les chiffons, les rubans glacés et taffetas, les petites fleurs, ainsi que les guirlandes de fleurs.

Les nuances brunes, vertes et héliotrope sont très en faveur, mais à mesure qu'on approche de l'été, la demande pour le blanc et la nuance crême devient plus marquée.

* * * *

Les affaires ont été satisfaisantes depuis plusieurs semaines, nous disent MM. Chaleyer & Orkin; la demande continue à porter sur tout l'assortiment et plus particulièrement sur les chapeaux garnis, les rubans et les chiffons. Les paiements sont réguliers.

* * * *

M. H. A. Blagden, le représentant à Montréal de la Victor Mfg Co., nous dit que la vente des costumes "Shirt Waist Suits' est toujours très considérable. On recherche surtout les costumes dans les nuances brunes et bleu marin.

* * * *

On s'attend cet été à une très forte demande pour les chapeaux en toile. La plupart de nos maisons de gros ont des assortiments très complets dans cette ligne.

* * * *

Pour les toilettes de soierées la demande porte en grande partie sur les tissus éoliennes, les crêpes, les soies de Chine et du Japon et les tulles.

* * * *

Les couleurs vertes ainsi que les bruns sont certainement, à l'heure actuelle, les nuances les plus en vue dans les étoffes à robes. Tuos les tons du vert sont recommandables, vert-émeraude, vert-olive, vert-mousse, vert-réséda, etc. Ces Quant aux bruns on semble accorder la préférence aux tons bruns cuivrés et or.

MM. Chaleyer & Orkin viennent de mettre en stock des lignes spéciales de paille à la verge et de violettes. Ces marchandises sont strictement importées et de qualité supérieure; et marquées à des prix raisonnables.

MM. Chaleyer & Orkin comptent donner une attention toute spéciale au commerce des modes des Cantons de l'Est; dans ce but, ils viennent de s'assurer les services de M. Raoul Dionne qui visitera ce territoire d'une façon permanente.

MM. Caverhill & Kissock ont en stock un splendide assortiment de chapeaux "Ready to Wear"; ce sont les derniers modèles de New-York.

La New-York Silk Waist Co. présentera prochainement au commerce des lignes complètes de blouses d'automne en Soies Taffetas, Soies changeantes, Soies carreautées, Soieries Mousselines et Louisines.

La maison Caverhill & Kissock vient de mettre en stock des lignes nouvelles de rubans, de chiffons et de voilettes dans les nuances brunes et blanche.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co. offrent pendant le mois de mai leur collection de dentelle avec un escompte de 20 à 50 pour cent, sur les prix réguliers. Aux acheteurs avisés d'en profiter.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd, disposent d'une belle variété de chapeaux en paille Toscane. Ces chapeaux sont actuellement de grande mode.

MM. Debenham, Caldecott & Co. mettront leurs voyageurs sur la route à partir du 25 mai avec un assortiment complet des dernières nouveautés pour le commerce d'automne.

MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, viennent de mettre en stock une collection complète de chapeaux de toile pour enfants. La demande pour ces chapeaux haute nouveauté promet d'être très forte pendant la saison d'été.

MM. Debenham, Caldecott & Co. viennent de recevoir un assortiment complet de chapeaux en piqué blanc absolument conformes aux dernières modes de New-York.

Chapeaux en Chiffon

MM. Chaleyer & Orkin attirent l'attention des acheteurs sur leurs lignes de chapeaux en chiffon, dans les nuances blanche et noire. Ces chapeaux se recommandent tout particulièrement; ils sont fabriqués dans les ateliers de la maison par des modistes expérimentées et diffèrent essentiellement des autres chapeaux du même genre faits dans les "sweat shops". En achetant les chapeaux de MM. Chaleyer & Orkin, on est sûr d'avoir un article de qualité garantie et conforme aux dernières modes.

Caverhill & Kissock

L'ouverture du commerce de détail manifestant de l'activité, tous les départements de cette maison sont assiégés d'ordres de répétition. Les stocks n'ont jamais été dans une condition qui permette d'apporter plus de soin aux besoins de rassortiment. Les choix faits par cette maison ont été couronnés de succès, et les nouveautés qu'elle offre ont été très appréciées. Chaque jour voit de nouveaux arrivages dans les nombreuses lignes de cette firme. Les facilités d'achat de cette maison n'ont jamais été si en évidence qu'à présent.

Les petites fleurs, telles que lilas, myosotis, lis de la vallée, petites roses, etc... sont très en faveur.

Le département des rubans a toutes les dernières nouveautés en fait de lustrés moëlleux, et montre une grande activité.

Le chiffon est tout aussi en demande que jamais et toutes les marchandises de cette catégorie, présentent un assortiment de couleurs complet.

Debenham, Caldecott & Co., Montréal.

Une température d'été a procuré à cette maison une ouverture d'été réussie, et ses ventes ont été des plus satisfaisantes. De nombreuses nouveautés ont reçu l'approbation de la clientèle et l'assortiment entier des chapeaux et des accessoires de modes a été apprécié. Les stocks sont maintenant en bonne condition, et la maison peut répondre promptement aux ordres de répétition.

Les acheteurs ont complété leurs achats en lignes d'automne, articles courants pour modistes et lignes générales de rubans et soieries. Les voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives.

La maison pour rubans et soieries s'est assuré ses spécialités en rubans taffetas DC 100, DC 11 et DC 111 aux anciens prix. Cela signifie pour les clients une économie de près de 10 pour cent. Des échantillons de ces articles seront envoyés sur demande et, de cette manière, on pourra apprécier la supériorité de la valeur offerte.

DETAILLEURS

Les commis-voyageurs sollicitent en ce moment vos ordres en sous-vêtements pour l'automne 1905 ; en donnant vos commandes, ne perdez pas de vue la supériorité des

Sous-Vêtements

Irrétrécissables Pen Angle

de Penman

Les meilleurs sous-vêtements actuellement sur le marché pour le style, l'ajustage, le fini et la durée.

Voyez à ce que notre marque de commerce soit sur chaque vêtement

Une visite est sollicitée

La Victor Mfg Co. de Québec qui a la réputation bien établie de ne livrer au commerce que des articles de qualité garantie, vient d'envoyer à son représentant de Montréal, M. H. A. Blagdon, 204 rue St-Jacques, plusieurs lignes nouvelles qui méritent l'attention des acheteurs avisés. Nous mentionnerons entre autres un assortiment de blouses en alpaga, nuances variées, pour être détaillées à $1.50; une ligne de jupes forme parapluie, No 501, ces marchandises défient la concurrence; des jupes en sicilienne, nuances noire, bleue, brune, garnies, de 21 lés, pouvant se détailler avec bon profit à $4.50; Shirt Waist Suit, No 503, en alpaga de fantaisie, dans toutes les nuances à la mode.

M. H. A. Blagdon invite cordialement le commerce à venir visiter ses salles d'échantillons.

LE COMMERCE DE BONNETERIE

C'est un fait digne de remarque que depuis quelques années la nouveauté a formé un facteur d'une importance croissante dans le commerce de la bonneterie. Les manufacturiers ont encouragé cette tendance à la nouveauté autant qu'ils l'ont pu et pour des raisons manifestes. Leurs profits, aussi bien que ceux des distributeurs, dépendent des ventes, et plus l'élément nouveauté sera introduit, plus les ventes seront fortes.

Comme résultat naturel de cet effort de la part des manufactures, les chances de profit dans ce département du magasin de détail ont été considérablement augmentées; mais il est à remarquer que bon nombre de marchands n'apprécient pas ce fait. D'un autre côté, il y a un grand nombre de marchands dont l'esprit est en éveil, toujours sur le qui-vive pour découvrir de nouvelles sources de profit; qui ont eu vite fait de saisir l'occasion et d'en profiter largement. Il n'y a pas beaucoup de bénéfices à retirer d'un stock de bonneterie consistant exclusivement en marchandises ordinaires. Tout marchand devrait offrir des articles de fantaisie convenant aux conditions locales. Il n'est pas douteux que dans certaines localités le public ne montrerait pas beaucoup d'enthousiasme à se saisir de ces marchandises; mais ces localités sont relativement en petit nombre.

Le fait est que la demande populaire pour les articles de fantaisie a augmenté constamment pendant les quelques dernières années, et les marchands qui n'ont pas encore pris part au mouvement sont invités à y entrer.

Engagez-vous dans les nouveautés plus que vous ne l'avez fait jusqu'ici, en faisant toutefois vos choix avec prudence. Ne touchez que légèrement à celles d'un caractère exagéré, à moins que vous ne soyez sûr d'avoir pour elles un bon écoulement. Vous verrez que vos clients, principalement ceux qui recherchent la nouveauté, approuveront de tout coeur votre innovation et que vos ventes augmenteront d'une manière appréciable.

(The Reporter.)

Bretelle "Président"

Grâce à la vigoureuse campagne de publicité que la maison E. O. Barette & Co. fait en faveur des Bretelles "Président", les ventes de cet article ont triplé depuis un mois. Ces messieurs offrent de décorer gratuitement la vitrine de tout marchand qui en fera la demandle. MM. A. deLorimier et A. Thibault deux des commerçants en merceries les plus connus de Montréal ont tout dernièrement eu leur vitrine décorées avec des bretelles "Président".

MM. E. O. Barette & Co. rapportent que les affaires sont satisfaisantes.

Depuis quelques semaines on reçoit une quantité de commandes pour les cravates en coton avec col combiné, genre "Stock Ties". Les cravates "Derby" de 2 à 2 1-4 pouces de largeur se vendent toujours bien.

Les gris, les bruns et les verts sont toujours les nuances à la mode.

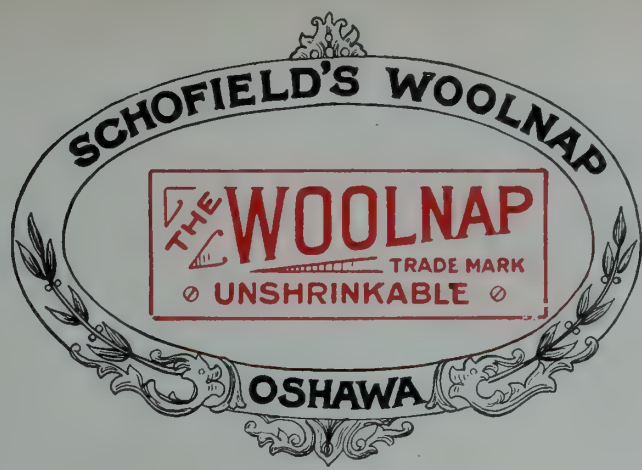
* * * *

Par suite de la grande vogue des chaussures "Tan" cette saison, les ventes de bas de même nuance ont été très fortes jusqu'à présent.

On sait que l'automne dernier les stocks de bas de cette nuance étaient des plus réduits dans les maisons de gros. Cet inconvénient n'existe plus cette année.

50 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

JOHN FISHER, SON & CO.
LAINAGES
ET
Fournitures pour Tailleurs
EN GROS
Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal
76 Bay St., = Toronto.
ET
55-57 Rue Dalhousie, Québec.



WOOLNAP

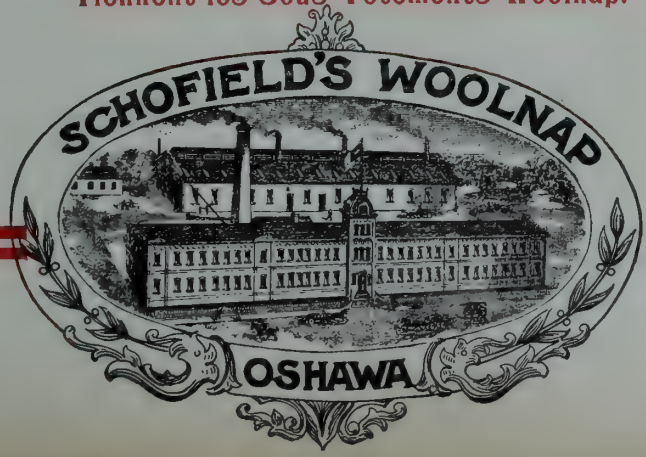
Il n'est pas fabriqué un seul autre vêtement qui égale Woolnap pour les qualités. Nous admettons le haut type de manufacture atteint par d'autres dans certaines directions—nous sommes contents de voir que la qualité des sous-vêtements a une tendance à s'améliorer ; mais nous ne pouvons en venir qu'à une seule conclusion, lorsque nous comparons les

SOUS-VETEMENTS WOOLNAP POUR HOMMES

à toute autre fabrication sur le marché, et c'est que Woolnap domine tous les autres du tout au tout.

En premier lieu, les Vêtements Woolnap ont le "duvet" (nap)—le caractère qui leur donne leur nom — et leurs propriétés éminemment distinctives de ne pas causer d'irritation ; ils absorbent l'humidité ; donnent de la chaleur ou de la fraîcheur, suivant la saison. Pas de bord non fini, pas de couture imparfaite, pas de parcimonie dans le matériel ou la main d'œuvre. En outre, la forme du sous-vêtement Woolnap est parfaite. Cela entretient un confort absolu et, avec le " duvet " doux et chaud, fait un vêtement qui ne laisse rien à désirer.

Toutes les Maisons de Gros Tiennent les Sous-Vetements Woolnap.



Par suite de l'accroissement considérable de ses affaires dans le Nord-Ouest, la Hudson Bay Knitting Co. de Montréal, procède actuellement à la construction d'une manufacture à Winnipeg. Cette bâtisse aura duex étages de 66 par 90 pieds.

* * * *

D'après M. Roméo Paquette, de la Mens Wear Co., le commerce de détail de la mercerie a été excellent depuis plusieurs semaines. En conséquence, les marchands de détail placent de bonnes commandes pour les cravates, la bonneterie et les sous-vêtements. Les paiements sont satisfaisants.

* * * *

MM. I. Mishkin & Co. nous disent que la demande pour les costumes "Shirt Waist" a été tellement forte qu'ils ont pu à grand'peine suffire aux commandes.

Ces costumes sont confectionnés soit en soie, soit en alpaga ou lustré; les nuances préférées sont le bleu marin et les bruns dorés et sombres.

Relativement aux tendances de la mode, en ce qui concerne les blouses pour la saison prochaine, ces messieurs sont d'avis que les modèles les plus nouveaux ne paraîtront guère avant le mois de juillet; ils conseillent donc aux marchands désireux de mettre en stock des articles de haute nouveauté en fait de blouses et corsages, de différer leurs commandes jusqu'à cette époque.

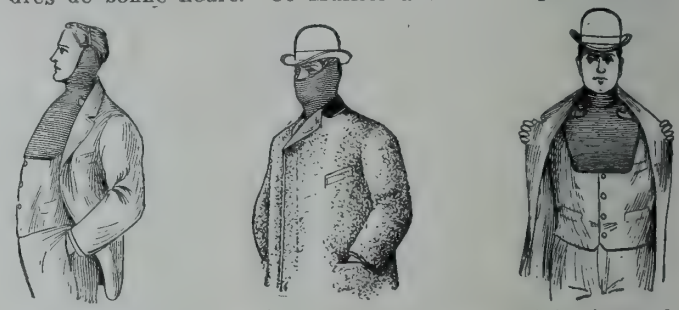
* * * *

MM. L. Hirshson & Co. constatent une véritable reprise dans les affaires depuis que le temps est devenu beau et la température plus chaude..

La demande porte sur les marchandises du Printemps en général, ainsi que sur quelques lignes spéciales pour l'automne. Les remises sont satisfaisantes.

Ces gravures démontrent les avantages extraordinaires du Muffler de Scott pour le Cou, les Oreilles et la Poitrine, mis sur le marché cette année par la Dominion Suspender Company. C'est virtuellement un Muffler qui en contient "trois dans un", puisqu'il peut être porté dans une quelconque des trois positions indiquées dans les gravures. Ce Muffler est breveté et manufacturé aux Etats-Unis et au Canada par la Scott Muffler Co., à Portsmouth, Ohio et à Niagara Falls, Canada, où cette compagnie est en train de construire un

vaste établissement pour répondre à la demande exceptionnellement forte pour cet article. La saison étant courte, il sera nécessaire pour ceux qui en désirent de placer leurs ordres de bonne heure. Ce Muffler a été celui qui a fait les



meilleures ventes parmi ceux qui aient jamais été mis sur le marché des Etats-Unis ou du Canada.

Voyez l'annonce de la Dominion Suspender Co. dans ce numéro. Echantillons chez:

E. O. Barette Co., Temple Buildnig, Montréal.
L. A. Bergevin, 39 rue St-Jean, Québec.

M^ON. ALBERT, Direction, 6 Rue Favart, **PARIS, 2e Ar^t** MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS

LE COQUET (38e ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme: dessins inédits, patrons coupés et à décalquer, travaux de dames et de maison, conseils d'hygiène, renseignements, littérature, chronique mondaine est industrielle, menus, recettes, loisirs, gravures coloriées, et 2 grands panoramas coloriés par an à partir de l'Edition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

UNION POSTALE

	1 an	6 mois	3 mois
Edition No. 1 (Bimensuelle)	13 —	7,50	4,50
" " 2 (Bimensuelle)	24,—	13,—	8 —
" " 3 (Hebdomadaire, simple)	18,—	9,50	5,—
" " 4 (Hebdomadaire, la plus répandue)	30,—	16,—	10,—
" " 5 (Hebdomadaire)	40,—	21,—	12,25
" " 6 (Hebdomadaire)	50,—	26,—	15,—
" " 7 (Hebdomadaire, Luxe) avec 2 albums par an	66,—	34,—	22,—

LE JOURNAL DES MODISTES (36e ANNEE) Parait 2 fois par mois;

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et publiant que des modèles inédits; Edition étrangère No. 1: 1 an 13 fr.; 6 mois 7 fr. 50; 3 mois 4 fr. 50; No. 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr. · 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

LE JOURNAL DES LINGERES (14e ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISSANT LE 1er DE CHAQUE MOIS:

Union postale: Un an 8 fr., avec une gravure de chapeaux coloriés en plus, 10 fr

On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

LES SILHOUETTES PARISIENNES 1e ANNÉE

ÉDITION DE GRAND LUXE

Parait le 1er de chaque mois—pendant 7 mois—3 mois Hiver et 4 mois Eté. Chaque N^o se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins—12 gravures coloriées—1 patron découpé—Panoramas de Saisons: 7 mois 30 fr.; 4 mois 18 fr.; 3 mois 14 fr.; un N^o seul 5 fr.

Supplements.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnés de la France et de l'Etranger, aux Editions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant les 1er Avril et 1er Octobre.

La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de blouses, corsages, etc., plus de 100 modèles, qu'elle publie pour les Saisons d'Eté et d'Hiver.

Edition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr. pour la France et 12 fr. pour l'Etranger, on peut faire joindre, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches coloriées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

PARIS FIGURINE 28e ANNÉE ÉDITION DE LUXE PARAIT 2 FOIS PAR MOIS:

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.
Edition No 1, Etranger: 1 an 28 fr.; 6 mois 15 fr.; 3 mois 9 fr. 50.
Edition No. 2, Etranger avec 2 albums par an; 1 an 11 fr.; 6 mois 21 fr. 50; 3 mois 15 fr. 25.

Gravures et Travestissements – 3000 costumes. Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et papier). Demandez le catalogue MANNEQUINS

On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Etranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.

ENVOI GRATUIT D'UN N^o SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

Nouvelle Maison

Nouvelles Marchandises

Satisfaction garantie

Prix défiant la compétition.

LOUIS A. CODÈRE

Fourrures

Manteaux de tous genres,
Capots en Chat, Wallaby,
Wombat, Etc., Etc., Etc.

Casques, Manchons, Etoles, Gants,
Mitaines, Pèlerines, Collerettes,
Robes de voitures, Etc., Etc.

Chapeaux, Calottes, Chemises,
Collets, Cravates, Corps,
Caleçons, pour le gros.

PROMPTE LIVRAISON GARANTIE CHEZ

LOUIS A. CODERE

Batisse Metropolc
Sherbrooke, Que.

La Mens Wear Co. nous prie de porter à la connaissance du commerce qu'à partir du 15 juin il ne pourra plus être accepté d'ordres de répétition pour les sous-vêtements d'été en couleurs diverses de la maison Chas. Simons & Sons de New-York dont la Mens Wear Co. à la représentation exclusive au Canada. La vogue de ces sous-vêtements vendus à raison de $2.15 la doz. a été telle que le stock en est presqu'épuisé.

Le "Scott Muffler" mis en vente par MM. E. O. Barette & Co., 238 Temple Building, représente le foulard du dernier genre. Il a, de plus, le grand avantage de protéger à la fois. la poitrine, le cou, le visage et les oreilles contre le froid. Ce sera une des nouveautés les plus en vue pour le commerce de l'hiver prochain. Il est offert à raison de $4.50 la doz.

MM. E. O. Barette & Co., 238 Temple Building, viennent de recevoir de la Niagara Neckwear Co. un assortiment choisi de cravates en "India Poplin". C'est la dernière nouveauté parue.

La Bretelle "Uncle Sam"

Notre attention ainsi que celle de tous les passants a été vivement frappée par l'affiche impressionnante de la Bretelle "Uncle Sam" que la Mens Wear Co. a fait placer au coin des rues Ste-Catherine et St-Laurent. C'est assurément un des points d'attraction de ce quartier si central et il n'y a aucun doute que cette publicité si moderne donnera un regain d'activité aux ventes déjà considérables de cette bretelle si avantageusement connue.

LA SITUATION DU MARCHE ANGLAIS

M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co, est de retour à Montréal après un séjour de quatre mois sur les principaux marchés européens; il nous déclare que les affaires en Europe se sont sensiblement améliorées depuis l'année dernière.

La situation en Grande-Bretagne n'est cependant pas ce qu'elle devrait être; les manufactures souffrant beaucoup de la compétition qui leur est faite sur les marchés étrangers par leurs concurrents allemands et américains.

A l'appui de ce fait, M. Kyle nous dit avoir vu dans des entrepôts de Liverpool des milliers de caisses de chaussures fabriquées aux Etats-Unis.

L'industrie cotonnière est celle qui est la plus prospère en Angleterre actuellement; les commandes placées pour l'Orient sont tellement fortes qu'il est très difficile d'obtenir des manufacturiers du district de Manchester des engagements de livrer avant le mois d'Octobre. Il résulte de cette activité que, bien que le coton brut ait baissé de prix, les cotonnades restent pour ainsi dire aux anciens prix.

Relativement au marché des lainages, les qualités fines sont peut-être un peu moins chères, tandis que les qualités moyennes et communes en laines Cross-Breds, sont cotées à des prix un peu plus élevés.

En fait de tissus pour étoffes à robes, la demande pour la saison présente a surtout porté sur les cachemires, les voiles, les alpagas et les lustres; on prévoit une demande énorme pour ces deux variétés au Printemps prochain, l'Amérique ayant placé des commandes très importantes. Pour la saison d'Automne 1905, le commerce s'est largement approvisionné de lainages de fantaisie tels que les cheviots, les cachemires et les Broadcloths dans les nuances vertes bleu marin et brunes.

LA SEULE MAISON CANADIENNE-FRANÇAISE DANS LA DRAPERIE

ENCOURAGEZ-LA

L'UNION FAIT LA FORCE

AUTOMNE 1905

Adressez-vous a notre Maison pour tous vos achats et vous aurez decouvert le chemin du Succes.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'Automne.

Draperies Anglaises et Ecossaises

Tissus à Pardessus unis et de fantaisie pour l'Automne

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

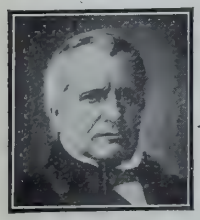
C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

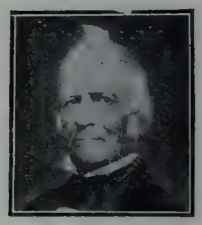
Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.
"LA SAUVEGARDE, Assurance, — Vie, Montréal."

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



LAFONTAINE
"Affirmons nos droits."

CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."



PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produit canadiens"

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts.

Vente de Liquidation

Pour faire place dans nos magasins au nouveau stock déjà commandé, nous offrons maintenant au Commerce une occasion sans pareille pour acheter :

Etoffes à Robes
Bonneterie
Gants
Articles de Cou
Sous-Vêtements
Lainages
et Tapis,

à des prix essentiellement réduits.

Les acheteurs avisés ne devraient pas laisser passer cette *"Vente de Liquidation."* Nous offrons de véritables occasions dans ces lignes. Le désir de liquider ces marchandises avant notre inventaire semi-annuel donne l'explication de cette déviation des prix réguliers.

Les ordres par la malle sont exécutés tout aussi promptement qu'auparavant.

JOHN MACDONALD & CO., Wellington and Front Sts. E., TORONTO

MANIERE DE DISTINGUER LA TOILE DU COTON

Le docteur A. Herzog, dans le Zeitschrift fur Faben und Textil Industrie, décrit un bon procédé chimique pour découvrir les fils de toile dans les tissus faits de fils de toile et de coton mélangés.

On découpe, dans le tissu à essayer, un morceau carré d'un pouce et demi de côté environ et on l'effrange partiellement en enlevant des fils sur les bords. On trempe alors ce morceau dans une solution alcoolique tiède de cyanine pendant plusieurs minutes (il est préférable d'employer la teinture telle que préparée par Grubler pour l'étude au microscope). On le lave ensuite à l'eau pour enlever la matière colorante en excès, puis on le plonge dans une solution faible d'acide sulfurique. Le coton se trouve complètement décoloré, tandis que les fils de toile conservent une coloration bleue distincte. Cet effet est dû à la présence sur les fils de toile d'un reste de tissu cellulaire, qui a une forte affinité pour la matière colorante de la cyanine.

Pour donner plus d'intensité à la coloration, l'échantillon, après traitement par l'acide sulfurique, est lavé soigneusement et plongé dans une solution ammoniacale.

CONSOMMATION DU COTON

Une des raisons les plus importantes pour lesquelles la manufacture du coton est aussi prospère maintenant, c'est que la matière première peut être achetée à des prix ne dépassant pas 9 cents la livre [marché de New-York] pour la meilleure qualité. Si l'on considère la consommation du monde entier, il y a une demande pour 12,000,000 de balles de coton américain et, si cette demande continue à augmenter et que le filage du coton augmente également de la même manière, il ne faudra pas longtemps pour qu'on ait besoin d'une récolte américaine de 15,000,000 de balles. Une récolte comme celle de 1904 deviendra pour ainsi dire obligatoire et il ne faudra pas être surpris si, dans les dix années suivantes, la culture du coton reçoit une plus grande attention dans toutes les parties du monde pour répondre aux demandes normales à des prix semblables à ceux d'à présent, prix qui conduiront à manufacturer et à consommer sur une base profitable.

En raison des demandes actuelles, nous sommes tout prêts à croire que le prix du coton ne descendra pas sensiblement au-dessous de 8 cents la livre pour les qualités passables du Golfe sur le marché de New-York si, toutefois, il n'atteint pas une moyenne plus élevée d'un cent. Bien que les manufactures américaines n'aient pas acheté autant de coton cette saison que pendant la dernière saison, il est évident qu'en ce moment les manufactures en consomment beaucoup plus qu'à pareille époque l'année dernière. La raison pour laquelle les achats des manufactures n'ont pas été aussi grands jusqu'ici, c'est que, pendant l'automne dernier et une partie de l'hiver dernier, un nombre considérable de métiers à filer ont été arrêtés, principalement dans le Nord.

La consommation du coton, en Grande-Bretagne, dépasse de beaucoup ce qu'elle était l'année dernière et la même constatation s'applique au Continent, bien que d'une manière moins étendue.

Les manufactures de coton, en Europe, n'ont pas eu un surplus de stock aussi fort à la date du premier mars que l'année dernière à pareille époque; et, si l'on considère que la consommation augmente, il est raisonnable de s'attendre à

Sous-Vêtements qui Dureront

POUR DAMES : Corps, Caleçons, Equestriennes, Cache-Corset, Combinaisons, Bloomers, Chemises de Nuit, etc.

POUR ENFANTS : Corps, Caleçons, Equestriennes, Blouses, Combinaisons, Pantoufles, etc.

POUR BEBES : Bandes, Slip Waists, Rubens (seuls fabricants).

POUR HOMMES : Corps et Caleçons, Combinaisons, Chemises de Nuit.

Fabriqués par

The Watson Manufacturing Co., (Limited)

PARIS, Ontario.

Representant pour la Province de Quebec: A. L. GILPIN, 232 rue McGill, MONTREAL.

Debenham, Caldecott & Co.,

MONTREAL.

La Maison pour les Produits Standard en Rubans et Soieries.

CHIFFONS dans tous les Prix et toutes les couleurs ;

GALONS DE PAILLE, a la verge.

Alors que certaines maisons prennent orgueil de leur âge, nous sommes jeunes et entendons rester jeunes et le démontrer par une politique vigoureuse et agressive. :: :: ::

Nos voyageurs seront bientôt sur la route avec les créations de la mode pour l'Automne.

Nous faisons une spécialité de l'Exécution des Commandes par la malle, qui reçoivent notre meilleure attention. :: :: :: :: ::

DERNIERES NOUVEAUTES

Nous recevons constamment les

Chapeaux les plus Eléganis, tous les jours des lignes nouvelles,

Les formes les plus Nouvelles,

Les Garnitures les plus Chic.

DEBENHAM. CALDECOTT & CO.,

18 RUE SAINTE-HELENE, MONTREAL.

43½ et 43¾ Rue Saint-Joseph, Quebec.

ce que la demande soit relativement forte pour les mois qui vont suivre, de manière à couvrir les manquants, et ces manquants seront couverts grandement au moyen de coton provenant de l'Amérique bien plus que par les cotons provenant des Indes ou de l'Egypte.

Les perspectives sont excessivement brillantes pour le commerce du coton non-seulement dans ce pays-ci, mais aussi en Europe. Si les pronostics signifient quelque chose, ces perspectives resteront probablement les mêmes pendant un avenir assez long.

Le rapport du Bureau du Cens, au sujet du nombre de balles de coton égrené de la récolte de 1904, a établi d'une manière définitive que la récolte, pour cette année, a atteint le chiffre de 13,597,782 balles, comprenant les filasses provenant des manufactures d'huile de graine de coton et en comptant les balles rondes comme demi-balles.

Il y a de l'incertitude au sujet de la quantité de ce coton qui sera détenue par les planteurs pour figurer dans la récolte commerciale de la prochaine saison. Il est évident selon les apparences, qu'une quantité plus grande de ce coton sera mise sur le marché, que celle à laquelle on s'attendait il y a deux mois, si on s'en rapporte aux fortes réceptions dans les ports et dans les différentes places de l'intérieur qui ont donné le ton du marché pendant un certain nombre de semaines. Par exemple, les recettes pour la première moitié d'avril ont été de 477,328 balles contre 118,790 pour la même période de l'année dernière et 218,642 balles pour la période correspondante de l'année précédente. Si ces recettes continuent à se faire dans une proportion semblable, tout le coton qui se trouve entre les mains des planteurs et des égreneurs sera sur le marché dans trois mois ou, en tous cas, avant le premier septembre. Toutefois, nous ne nous attendons pas à revoir un marché de coton aussi fort, mais nous pensons plutôt que les planteurs conserveront par devers eux une portion très considérable de leur récolte pour l'année prochaine.

La quantité de coton de la récolte 1904 qui a été mise sur le marché par les planteurs ou les égreneurs jusqu'au 14 avril 1905 s'est montée à 11,189,312 balles. Ceci a laissé entre les mains des planteurs et des égreneurs, à cette date, 2,408,470 balles non encore comptées dans la récolte commerciale. Ce nombre de balles doit encore marquer son influence sur l'état commercial de la récolte dans les 12 mois qui vont suivre. On ne peut encore faire que des suppositions sur ce que sera cette influence; elle dépend largement de la quantité de terrain qui sera employé à la récolte du coton en 1905 et du rendement de cette récolte. Dans la quantité de coton récoltée en 1904 et qui a été mise sur le marché, 10,195,350 balles ont été exportées, brûlées à la mer ou achetées par les fileurs du pays, laissant entre les mains des facteurs et marchands 994,062 balles au 14 avril dernier. [Textile American].

Les nouvelles qui arrivent de Manchester et des autres centres de l'industrie cotonnières en Angleterre sont excellentes; depuis longtemps les manufactures n'avaient pas eu une aussi grande activité que maintenant.

Il y a à peine un an, les filatures anglaises travaillaient à peine par suite des hauts prix du coton brut, tandis qu'à présent avec des prix normaux, ces mêmes manufactures ont assez de commandes en mains pour les occuper pendant un an.

* * * *

M. C. B. Gordon, directeur-gérant de la Dominion Textile Co. Ltd, a été pendant de nombreuses années président et gérant à la fois de la Standard Shirt Co. M. Gordon conserve la présidence de cette dernière compagnie.

* * * *

Depuis le commencement de la guerre en Extrême-Orient, les commandes pour les cotonnades placées par le commerce Chinois ont augmenté dans de très fortes proportions. Ce ne sont pas seulement les cotonnades blanches qui sont recher-

Vendues sous une garantie de 150 Ans.

Si vous ne les avez pas, commandez-en MAINTENANT.

Wm. Croft & Sons

Etablis en 1855

126-128-130-132 Queen Street East, TORONTO

Office Européen : VIENNE IX, Berggasse 7.

The China & Japan Silk Co., Ltd

TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes les Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.

VENEZ NOUS VOIR

I. MISHKIN & CO.,

Dessinateurs et Manufacturiers de

Blouses de Haute Qualité

1853 rue Notre-Dame

Nous pouvons faire les blouses que vos clients désirent. Ne vous laissez pas détourner de la bonne voie par des marchandises qui ne sont pas dignes de confiance, Essayez les nôtres et soyez convaincus comme beaucoup d'autres l'ont été.

SPECIALITES POUR LE COMMERCE D'ETE

Chapeaux en Duck Blanc, Toile et Imitation de Panama

FORMES EN PAILLE BLANCHE.
CHAPEAUX DE PAILLE D'ITALIE (Leghorns).

Rubans Blancs, Tulles, Chiffons et Braids de Paille

Nos voyageurs sont maintenant en route avec le plus grand assortiment d'échantillons pour les MODES D'AUTOMNE que nous ayons jamais vu ; l'assortiment comprend : Chapeaux de Feutre pour Dames, Plumes, Garnitures de fantaisie, Rubans, Soieries, Velours, Velveteens, etc.

Caverhill & Kissock

91, rue St-Pierre, - - - MONTREAL

chées, mais on remarque également une demande pour les sateens, ainsi que pour les indiennes de fantaisie.

* * * *

Les manufacturiers allemands de cotonnades font, paraît-il, une très forte concurrence aux maisons anglaises, non seulement en Chine, mais encore dans toutes les possessions asiatiques de la Grande-Bretagne.

Il paraîtrait que les Allemands empaquetent leurs produits d'une façon beaucoup plus attrayante et que chaque paquet de marchandise contient une prime quelconque.

* * * *

C'est avec regret que nous avons appris la mort de M. D. F. Smith décédé à Valleyfield vers la fin du mois d'avril.

Le défunt était depuis de nombreuses années le secrétaire-trésorier de la Montreal Cotton Co.

* * * *

Les prix exagérés et factices du coton brut pendant l'année dernière ont eu pour effet de stimuler la culture du coton dans diverses parties de l'Afrique, de l'Asie et de l'Amérique du Sud. Il existe, nous dit-on, un syndicat de manufacturiers européens prêts à faire tous les sacrifices d'argent nécessaires pour encourager la culture du coton dans de nouveaux territoires.

Ces manufacturiers ressentent fortement la dépendance dans laquelle les tiennent les Etats-Unis et n'épargneront ni travail, ni argent pour se délivrer du joug que font peser sur eux les spéculateurs en coton des marchés américains.

La maison A. O. Morin & Cie attire l'attention du commerce sur des marchandises françaises qu'elle vient de recevoir: étoffes à robes, appliqués. L'assortiment est très varié et les prix défient la compétion.

Indiennes à bon madché

MM. A. Racine & Cie offrent à des prix très réduits un lot important d'indiennes comprenant 7,000 pièces. Ces marchandises méritent une attention toute spéciale de la part des acheteurs.

Vente à prix réduits

La maison Kyle, Cheesbrough & Co. offre au commerce, pendant le mois de mai, quelques-unes de ses spécialités à des prix très réduits.

A partir du 15 mai, les garnitures diverses seront vendues avec un escompte spécial; à partir du 22 mai, on pourra se procurer à des conditions exceptionnelles des mousselines, des étoffes à robes en cotonnades. Ces marchandises sont toutes de première qualité et en état parfait.

Occasions uniques dans les marchandises d'été

MM. L. Hirshson & Co. qui sont maintenant définitivement installés dans leurs nouveaux magasins situés 1782 rue Notre-Dame, en face de l'établissement S. Carsley Ltd, ont en mains des lignes variées de marchandises d'été qu'ils offrent en jobs à des prix extrêmement bas. Nous nous contenterons de mentionner: Les bas de dame en fil de fantaisie façon "open work" dans les couleurs noires et tans, lingerie et sous-vêtements blancs pour dames et fillettes, tabliers brodés pour dames, collerettes et garnitures de dentelles, etc.

M. J. A. Thewlis, autrefois chef du département des lainages de la Greenshields Limited, vient d'accepter la position de représentant à Montréal de la Paton Manufacturing Co.

* * * *

Les affaires pour l'automne sont des plus actives, nous dit M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co.; par contre,

Quoique la saison soit avancée, nous avons encore un splendide assortiment en MARCHANDISES DU PRINTEMPS, dans les

Tweeds et Fournitures pour Tailleurs

Nos voyageurs sont actuellement en route avec des lignes superbes de

MARCHANDISES D'AUTOMNE

VOYEZ LEURS ECHANTILLONS.

N'oubliez pas que les SERGES "YOTSMAN" et "BLENHEIM" sont les meilleures serges sur le marché.

A. McDougall & Co.,

196 Rue McGill, - - - MONTREAL

SUCCURSALES:

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph.
TORONTO—McKinnon Building.
TRURO, N. E.—37 Queen Street.
ST. JOHN, N. B.—Jarvis Building.

Ouverture cette Semaine

CHEZ

S. F. McKinnon & Co., Limited

QUELQUES NOUVEAUTES

Pour la Température Chaude

Nouveaux Chapeaux de Fleurs, les plus nouvelles formes dans toutes les couleurs.

Nouveaux Chapeaux Polo en Sequins, Chiffon et Paille de fantaisie.

Nouveaux Chapeaux de Toile pour dames et Jeunes filles.

Nouveaux Chapeaux en Chiffons blancs et de couleur dans les toutes dernières petites formes.

Nouveaux Chapeaux de Paille, Toscans et Chip dans toutes les couleurs.

Nouveaux Chiffons Bruns, Rubans Taffetas Bruns.

Nouvelles Fleurs. Plumes et Ornements.

Voyez l'assortiment de nos voyageurs, parcourant maintenant la place avec les marchandises ci-dessus.

Envoyez vos ordres

87, Rue St-Pierre,

MONTREAL.

AVIS

LA MAISON QUI A FAIT AFFAIRES JUSQU'ICI
SOUS LA RAISON SOCIALE

BROPHY, CAINS & CO.,

IMPORTATEURS EN GROS DE

MARCHANDISES SECHES

23 RUE STE-HELENE,
MONTREAL.

EST ACTUELLEMENT CONDUITE SOUS
LA RAISON SOCIALE

BROPHY-CAINS, LIMITED

DIRECTEURS :

THOS. BROPHY, *Prés.*
FRED. L. CAINS, *Vice-Prés.*
GEO. L. CAINS, *Directeur.*
ALLAN PARSONS, *Directeur.*
FRANK A. RODDEN, *Directeur.*
WM. GERAGHTY, *Secrétaire-Trésorier.*

Automne 1905

PRINCIPALES LIGNES COURANTES

Draps de Dames
Sédans, Venitiennes,
Serges Françaises,
Panamas,
Velours, Cachemires,
Draps de Satin,
Poplines,
Crispines, Mohairs,
Eoliennes, Etamines,
Soie Crêpe de Chêne,
Crêpelines,
Albatros.

NOUVEAUTES POUR L'AUTOMNE

Worsted pour
Costumes,
Tweeds pour
Costumes,
Corduroy Ombre
pour Costumes,
Draps Phanthom,
Draps Carreautés
Nuancés,
Cheviot Moulin,
Cheviot Côtes,
Sedan Moulin,
Carreautés pour
Costumes Tailleur,
Plaids pour
Costumes Tailleur,
Tartans.

NOIRS

Nos Spécialités
ordinaires en Etoffes
à Robes Noires.

La Tête de Cerf est notre marque de commerce et les mots "Credo nulli" sont notre devise ; ils veulent dire que nous ne cédons à personne.

Nous sommes maintenant réorganisés sous une nouvelle direction et nous sommes en position de vous offrir des valeurs exceptionnelles dans les différentes lignes de ce département.

Après la sélection soigneuse que nous avons faite dans tout ce que le monde produit en articles de toilette pour le beau sexe, nous nous sentons sûrs de pouvoir satisfaire les personnes les plus exigeantes.

Nous vous conseillons d'attendre l'arrivée de notre représentant et d'examiner soigneusement nos lignes.

Il est dans votre district en ce moment.

Nous aimerions soumettre des échantillons à tout marchand de nouveautés dans toutes les villes où nos échantillons ne sont pas offerts à présent.

Donnez-nous de vos nouvelles.

VELOURS

Velours pour
Costumes Chiffon,
Velours Corduroy
pour Costumes,
Velours à côtes
spéciales.

NOUVEAUTES POUR BLOUSES

Draps Zéphyr en
Laine de Couleur,
Flanelles Opéra
Crême,
Flanelles Opéra
Imprimées,
Mohairs Carreautés,
Mohairs de Fantaisie,
Mohairs Brodés,
Zéphyrs Brodés,
Delaines Brodés,
Bedford Cord Brodé.

SOIERIES

Louisines,
Taffetas,
Paillettes,
Messalines,
Messalines Taffetas
Unies et effet Shot,
Louisines à Pois,
Louisine rayée,
Taffetas à Bovlas,
Suhras Carreautés,
Taffetas et
Louisines.

BROPHY-CAINS, LIMITED,

MONTREAL.

VENTE EN GROS DE MARCHANDISES SECHES.

Il y a un certain ralentissement dans les commandes pour le rassortiment.

Les ventes de serges ont surtout été satisfaisantes. Quant aux paiements ils sont d'une bonne moyenne.

* * * *

Le représentant de MM. Finley, Smith & Co. rapporte que la prise des commandes d'automne va on ne peut mieux. Les tweeds et tissus de fantaisie dans les différentes nuances du brun seront certainement l'article à la mode; la demande pour ces genres de tissus est tellement forte qu'il est difficile de suffire à la demande.

* * * *

MM. John Fisher, Son & Co. nous informent que les commandes pour l'automne rentrent d'une façon satisfaisante et qu'elles sont aussi considérables que pendant les années précédentes. En fait de marchandises de rassortiment la demande porte sur les tweeds bruns et gris.

* * *

Un des acheteurs d'une de nos principales maisons de gros nous informe que, d'après les indications qu'il a recueillies en Europe, il n'y a pas de doute possible au sujet de la place proéminente qu'occuperont les tissus Broadcloths dans le commerce d'automne. Il paraîtrait que les acheteurs des grandes maisons de New-York ont placé d'immenses commandes pour ces tissus. Les nuances les plus en vue sont les verts, les bruns et les rouges.

* * * *

La popularité des étoffes à robes très légères qui, du reste, ont été très à la mode pendant les quelques dernières années s'est considérablement accentuée cette saison.

Les voiles sont certainement, d'après les indications actuelles, appelés à avoir une vente énorme pendant l'été 1905, les qualités les plus en évidence sont aussi légères que le chiffon, aussi les nomme-t-on voile-chiffon.

MM. D. Morrice, Sons & Co. de Montréal et Toronto, agents pour la Auburn Woollen Mils Co. de Peterboro, Ont, offrent actuellement leur assortiment pour le printemps 1906 au commerce de gros en Covert Cloths, Etoffes à Robes et Tweeds.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur les Serges Yotsman & Blenheim vendues par la maison A. McDougall & Co. Ces marchandises dans les couleurs bleues et noires représentent, dans leurs lignes respectives, les meilleures valeurs offertes sur le marché canadien.

Serges "Beresford"

MM. Finley, Smith & Co. attirent l'attention du commerce sur leurs serges "Beresford" qui sont offertes dans trois pesanteurs différentes dans les nuances bleues et noires.

Cette marchandise est d'une qualité rigoureusement garantie et les marchands feront bien de l'examiner à la prochaine visite de représentants de la maison.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur le catalogue illustré qui sera prochainement publié par la Hudson Bay Knitting Co.

Ce livret illustré qui est du plus haut intérêt pour le commerce sera envoyé sur demande.

MM. Geo. H. Hees, Son & Co. rapportent une grande activité dans les affaires. Depuis le commencement du printemps, la demande pour les rideaux en dentelle et en tapestry et pour les tissus pour couvrir les meubles a été excellente.

* * * *

Le chef du département des tapis et prélarts d'une maison de gros de notre place nous dit que les affaires du printemps

Y a-t-il quelque chose de plus Juste?

Nous garantissons positivement
de remplacer tout . . . . .

SOUS-VÊTEMENT

"Ceetee"

qui rétrécirait. **Il est absolument irretrecissable.** Cette marque plaira aux clients les plus difficiles. Elle est absolument différente des autres sortes. Elle est façonnée sans couture et d'un ajustement parfait — Elle est douce comme le velours, charmante, souple et chaude. De beaucoup supérieure aux marchandises importées. Elle se fait en Gauze Indien ; en pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement étampé et garanti.

Nos Articles d'un Ajustage parfait, à côtes élastiques pour Femmes, Enfants et Bébés, pour 1905, sont tout ce qu'il y a de nouveau. Lignes nouvelles. Garnitures nouvelles.

Notre REPRESENTANT VOUS VISITERA BIENTOT.

The C. Turnbull Co.,
LIMITED
GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.
ROCKWOOD, ONT

ETOFFES A COSTUMES
POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :
DIGNUM & MONYPENNY
TORONTO - MONTREAL

FINLEY, SMITH & CO.,

96, 98, 100 rue St-Pierre. 1, 3 rue Recollet

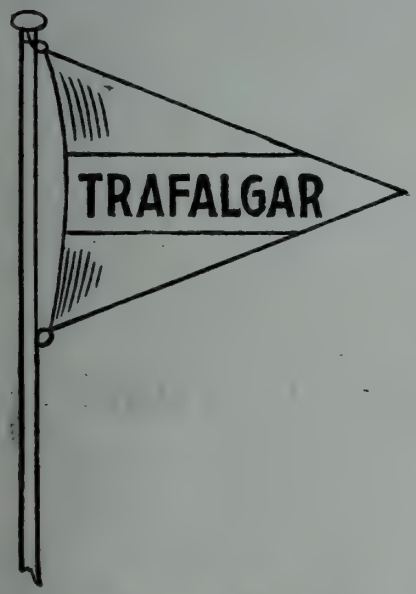
MONTREAL.

La Maison Moderne pour les

Tweeds et Fournitures

Automne 1905

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec notre assortiment complet d'échantillons pour la saison prochaine. Il comprend les genres les plus nouveaux dans les Tissus et Couleurs des meilleurs fabricants domestiques et étrangers ; dans l'assortiment, on en trouvera un certain nombre qui nous sont exclusifs et qu'on ne pourra trouver ailleurs. Ne placez pas vos commandes avant d'avoir examiné nos Lignes.



Nous avons le contrôle des Célèbres SERGES

"BERESFORD"

"Trafalgar" et "Beresford."

n'ont pas été aussi satisfaisantes que durant les deux années précédentes.

La prise des commandes qui a eu lieu pendant les mois d'hiver a été très lente, les espérances que l'on avait fondées sur les commandes de rassortiment ne se sont pas réalisées.

Bien que les manufacturiers étrangers aient augmenté leurs prix, les maisons de gros du Canada, du moins la majeure partie d'entre elles, continuent à vendre leur stock aux prix de l'année dernière.

D'après les derniers avis les tapis Axminsters auraient avancé de 5 à 6 cents par verge, les Bruxelles d'environ 5 cents et les tapis Tapestry dans des proportions plus fortes.

La demande porte en grande partie sur les verts, et les bleus sombres. La nuance rouge n'est plus aussi recherchée qu'elle l'était.

On remarque, d'autre part, une demande inusitée pour les tapis d'été en nattes du Japon.

Il y a eu une diminution assez marquée dans les ventes de prélarts et de linoléums et, à ce sujet, on nous fait remarquer que, dans ces genres, ces articles de manufacture canadienne s'améliorent d'année en année; les dessins en sont très artistiques et quant à la qualité de durée il n'y a pas de reproche à leur faire.

Il y a une avance assez forte sur les prélarts et linoléums importés, tandis que l'article canadien reste aux anciens prix quoiqu'une hausse serait justifiable, par suite des prix relativement élevés de l'huile de lin et du "jute".

M. Napoléon Robitaille, représentant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., visitera prochainement le commerce de Montréal avec une collection nouvelle de panneaux de dentelles pour portes et de rideaux en "Bobinet".

Les ventes à l'encan des pelleteries brutes à Londres à la fin de mars et pendant le mois d'avril ont été très suivies. Il en est résulté une augmentation considérable de prix des fourrures dispendieuses, comme l'indique le tableau suivant:

Racoon même prix qu'en mars 1904.
Rat Musqué du printemps même prix qu'en janvier.
Rat Musqué d'hiver, 20 pour cent plus cher qu'en janvier.
Rat Musqué noir, 20 pour cent plus cher qu'en janvier.
Rat Musqué d'automne, 35 p. c. plus cher qu'en janvier.
Rat Musqué Kitss, 35 pour cent plus cher qu'en janvier.
Bête puante, 25 pour cent plus cher qu'en janvier.
Vison, 65 pour cent plus cher qu'en mars 1904.
Renard argenté, 60 pour cent plus cher qu'en mars 1904.
Renard bleu, 70 pour cent plus cher qu'en mars 1904.
Renard rouge, 15 pour cent moins cher qu'en mars 1904.
Renard gris, 20 pour cent moins cher qu'en mars 1904.
Loutre de mer, 70 pour cent plus cher qu'en mars 1904.
Castor, 10 pour cent plus cher qu'en mars 1904.

Nous insistons sur ce fait que l'avance a principalement porté sur les fourrures dispendieuses.

Il est peut être un peu tôt pour parler des fourrures, cependant nous croyons bien faire en signalant aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés" la collection de collerettes, d'étoles, de boas et de manchons que MM. L. Hirshson & Co., 1782 rue Notre-Dame, viennent d'importer.

Les marchands qui en achèteront profiteront d'une belle occasion.

SOIE ARTIFICIELLE

On fabrique à Glasgow avec un succès indubitable un tissu de soie fait au moyen d'une solution de gélatine. Ce tissu peut être teint d'une couleur quelconque et prend toutes les nuances avec un lustré brillant qui rivalise même avec celui

Jupons en Taffetas Regal

UN GROS SUCCES

La meilleure imitation de la Soie sur le marché.

A le frou-frou et l'apparence du Taffetas au toucher et à la vue.

Le Jupon est fait du modèle de la vignette. Fronces fortement plissées en accordéon. Volants de deux pouces en haut et en bas. Grande balayeuse.

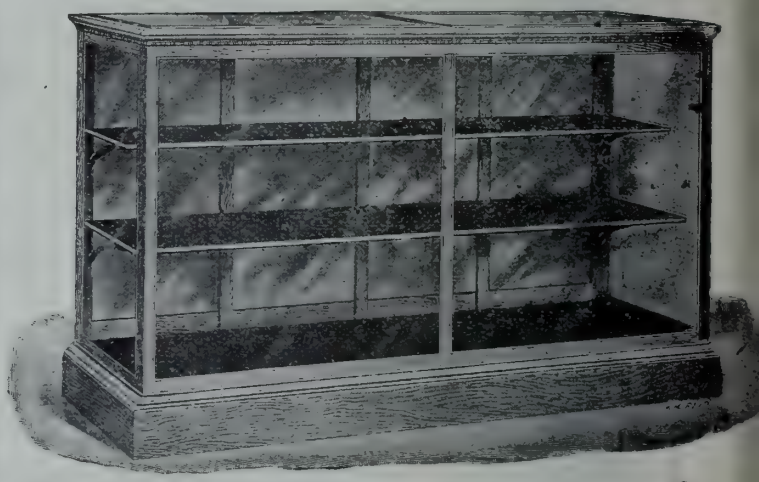
Couleurs: Noir, Bleu et Brun. Prix: $21.00 la doz., 2% à 10 jours ou net 30 jours du 1er suivant.

Fait comme tous nos jupons sont faits: Extra larges et "Parfait de façon, d'ajustage et de fini."

Ecrivez maintenant pour échantillon de ce jupon.

The Pugh M'f'g. Co.,

33 Church St., - TORONTO.



No. 99 Vitrine d'Etalage.

40 pcs. de haut, 24 pcs de large 6 pds. de long, chêne doré, fini poli au tampon. Dessus en vitre double de la meilleure qualité, seulement **$20.00**

F. O. B. DETROIT.

THE REID MFG. CO.

DETROIT, MICH.

Agents Canadiens:
IMPERIAL JOBBING CO.
Boite Postal 347 WINDSOR, Ont.

Geo. H. Hees, Son & Co.,

LIMITED

TORONTO et MONTREAL

MANUFACTURIERS

. . . DE . . .

Stores pour Châssis

Etoffes d'Ameublement

Rideaux de Tapestry

Rideaux Bobbinet

Poles et

Garnitures

de la soie naturelle. La fibre en est préparée, en séparant d'une forte solution de gélatine des fils fins qui passent par un orifice très étroit; de là une courroie sans fin les transporte à des bobines sur lesquelles ils s'enroulent. Après avoir quitté le petit orifice, la gélatine se solidifie en une fibre continue ayant un millième de pouce de diamètre et possédant un lustre plus brillant même que celui de la soie naturelle.

Toutefois, on ne peut pas employer la fibre dans cet état, car elle est facilement gâtée par l'eau. Pour la rendre imperméable, on la soumet à un procédé particulier.

(Dry Goods Review.)

En fait de soieries pour l'été on nous rapporte une très forte demande pour les variétés ombrées et la soie caméléon. Les taffetas et lousines se vendent également bien et plus que jamais sont employés pour confectionner les blouses. blouses.

M. R. A. Brock, directeur-gérant de la maison W. R. Brock Co Ltd, de Montréal, constate que le mois d'avril 1905 a été supérieur comme chiffre d'affaires au mois correspondant de l'année dernière. Les ventes de cotonnades, d'étoffes à robes, de soieries et de confections pour dames ont été plus considérables. Les remises sont régulières.

* * * *

M. J. L. A. Racine, de la maison A. Racine & Cie, nous dit que les affaires sont satisfaisantes. On remarque une bonne demande pour l'assortiment d'été en général, pour les fournitures de maisons telles que tapis, prélarts et rideaux. Les prix continuent à être fermes; quant aux paiements, ils sont réguliers.

* * * *

D'après MM. A. O. Morin & Cie, les affaires ont été relativement calmes jusqu'à l'arrivée de la belle température; mais, depuis que le temps s'est mis au beau, les commerçants de détail ont placé de bonnes commandes d'assortiment.

Les prix sont généralement fermes. Les paiements sont d'une bonne moyenne.

* * * *

M. Chas. W. Lewis, qui a été pendant de nombreuses années gérant du département de la bonneterie, des rubans et des articles de fantaisie de la maison Brophy, Cains & Co., vient d'accepter un poste important à la Montreal Suspender & Umbrella Manufacturing Co.

* * * *

D'après MM. Greenshields Limited, les affaires ont beaucoup repris depuis quelques semaines. Non seulement on reçoit une grande quantité de commandes de rassortiment mais, de plus, les ordres pour le commerce d'automne commencent à affluer.

Les prix dans la marchandise sèche sont fermes sur toute la ligne. La collection est bonne.

* * * *

M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy, Cains Limited, nous informe que les affaires sont actives et qu'il y a une demande soutenue pour toutes les marchandises d'été.

Les prix sont généralement très fermes, surtout en ce qui concerne les lainages; quant aux cotonnades, la réduction n'a pas été aussi forte que l'on s'y attendait. Les remises sont satisfaisantes.

* * * *

Il paraîtrait que la demande pour les rideaux Nottingham a

Ventes Rapides et plus Nombreuses Assurees par nos Vitrines d'Etalage "Quick Sales" Illuminées

(John Petz, Détenteur du Brevêt)

L'individualité attrayante de nos Vitrines d'Etalage et les grands avantages qu'elles offrent pour l'étalage des marchandises attirent les acheteurs.

Nos vitrines sont fabriquées avec de meilleurs matériaux, mieux construires et possèdent plus de dispositions exclusives que n'importe quelle autre vitrine d'étalage au monde. Vendue à prix correct.

Vitrines d'Etalage pour l'Intérieur et l'Extérieur fabriquées pour donner satisfaction, orner et vendre les marchandises.

DETROIT SHOW CASE CO.

"Fabricants de Vitrines d'Etalage pour marchands progressifs"

482 à 490 Fort Street, West, DETROIT, U. S. A.

JOHN PETZ, Prés. et Surintendant. HERBERT MALOTT, Sec. et Trés.

Hamilton Cotton Co.,

HMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10 4, 12.4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

SOCIÉTÉ NOUVELLE DES ÉTABLISSEMENTS

DECAUVILLE Ainé

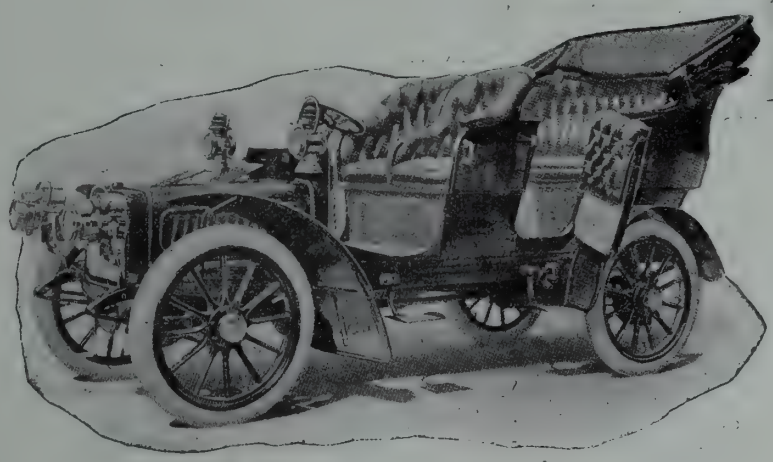
CAPITAL: 3,525,000 FRANCS

SIÈGE SOCIAL: 13, Boulevard Malesherbes, PARIS

Ateliers à PETIT-BOURG, près CORBEIL (Seine-et-Oise)

SAISON 1905

La voiture de choix des Connaisseurs



Garantie pour 365 jours

Voitures: 12/14—12/16—16/20—24/28—30/35—45/60 chevaux.

Châssis blindé rétréci à l'avant, breveté S. G. D. G.
Moteur 4 cylindres, pistons allongés, soupapes d'admission commandées.
Admission variable, système breveté S. G. D. G., commandée par une manette placée sur le volant de direction.
Carburateur automatique Decauville, breveté S. G. D. G.
Allumage par accumulateurs et bobine et par magnéto à bougies.
Oléopolymètre à réglage individuel et collectif et métropompe.
Radiateur nid d'abeilles, breveté S. G. D. G., ventilateur à grand rendement.
Quatre changements de vitesse, la quatrième en prise directe, marche arrière commandée par un même levier.
Transmission par chaînes et cardan. Roues de 810 x 90 à 920 x 120.

CARROSSERIE DE LUXE DE TOUT GENRE A LA DEMANDE.

Prix des voitures, $2500,00 en montant.

SEULS DISTRIBUTEURS POUR LE CANADA

Canadian Motor Car Company

Pour renseignements: Bureaux temporaires: 25 rue St-Gabriel, Montréal,
TELEPHONE MAIN 2547.

N. B.—Nous pouvons fournir n'importe quelle voiture américaine ou anglaise à demande et à bref délai, aux prix des catalogues, plus le fret et les droits.

été excellente depuis le commencement de la saison du Printemps.

M. Z. P. Benoit, un des voyageurs de commerce les plus connus de Montréal, vient d'entrer à la W .R. Brock Co. de Montréal, et s'occupera du placement des marchandises du département des "Ready to Wear".

M. Z. P. Benoit a passé de longues années chez MM. Thos. May & Co. et il était en dernier lieu à la Regent Manufacturing Co.

Le représentant de la Hudson Bay Knitting Co. rapporte qu'il y a une grande amélioration dans les affaires du Nord-Ouest; la demande est beaucoup plus active et les paiements sont meilleurs.

Le commerce de la province de Québec place également de bonnes commandes pour l'automne. Les prix des matières premières demeurent très fermes.

MM. L. Hirshson & Co., 1782 rue Notre-Dame, viennent de recevoir un magnifique assortiment de jupons en soie, de robes de matin et de Kimonos également en soie. Ces articles sont offerts à des prix bien au-dessous de leur valeur réelle.

Nous apprenons que, par suite de l'accroissement considérable de ses affaires, la Victor Mfg Co de Québec a considérablement agrandi la capacité de sa manufacture située au coin des rues St-Joseph et St-Vallier à Québec.

MM. Louis Lafond, Alphonse Moisan, C. Richard, Wm. Turner et R. Sharpley visiteront le commerce de détail de Montréal dans les intérêts de MM. Brophy, Cains Ltd.

La maison A. O. Morin & Cie offre en ce moment un grand choix de dentelles, galons, appliqués et broderies des modèles les plus nouveaux, à des prix qui attireront certainement l'attention des acheteurs.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de MM. Kyle, Cheesbrough & Co. Les acheteurs qui profiteront de l'offre qu'elle contient n'auront pas à le regretter.

Changement d'adresse

Nous apprenons que la Montreal Waterproof Clothing Co. va prochainement transférer ses bureaux et magasins aux Nos 200 à 210 Avenue Papineau dans une partie de la bâtisse où est située la manufacture de la compagnie. La raison de ce changement est que les directeurs de la compagnie estiment qu'en réunissant les bureaux, les magasins et les ateliers dans un même local, ils pourront exécuter les commandes avec beaucoup plus de rapidité et en même temps surveiller de près la fabrication de leurs nombreuses lignes si avantageusement connues.

La Montreal Waterproof Co. n'en conserve pas moins une salle d'échantillons au No 1873 de la rue Notre-Dame.

Brophy Cains Limited.

Le département des marchandises courantes de la maison Brophy, Cains Ltd, a tout dernièrement fait d'importantes livraisons dans les lignes suivantes: cotonnades blanches et grises, coutils à matelas, flanellettes et indiennes. Ces lignes sont néanmoins encore très bien assorties et méritent l'attention des acheteurs. Le rayon des étoffes à robes a également fait de belles ventes dans les lustrés, les tissus à effet de Tweeds, ainsi que dans les soies taffetas et à couleur changeantes.

I. Mishkin & Co.

Le mot progrès a toujours été le mot d'ordre de cette maison et par une visite à sa manufacture, on peut se rendre compte des progrès énormes faits dans une année. Une manufacture pleine d'activité, où travaillent des ouvriers expérimentés, offre un contraste frappant avec ce qu'elle était au commencement, lorsqu'il n'y avait que quelques machines en opération. Cela est dû en grande partie aux connaissances que possède dans la fabrication des blouses M. I. Mishkin, le chef de cette maison. Les commerçants le connaissent comme un dessinateur habile et un juge subtile en ce qui concerne les valeurs. C'est un de ceux qui ont réussi dans la manufacture des blouses au Canada; comme pionnier de cette industrie, il a obtenu la confiance d'une nombreuse clientèle.

NOS voyageurs offrent maintenant notre fameuse ..... "MARQUE MAPLE LEAF"

Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de detail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner votre ordre** pour l'Automne 1905.
Prompte expédition. Satisfaction assurée. Chaque paire garantie.

The Goderich Knitting Co., Limited, Goderich, Ont.,

ETABLIE EN 1896.

J. E. LEWITT, - - - - - Gérant,

A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec,
22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

ÉTE 1905

COLLERETTES en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$3.25** à **$18.00.**

MANTEAUX en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$5.25** à **$20.00.**

JUPES en VOILE, CANVAS, SOIE et TWEED, à partir de **$1.00** à **$18.00.**

MANTEAUX d'ENFANTS pour l'hiver prochain à partir de **$1.75.**

MANTEAUX de CANVAS et SOIE, plissage accordéon, dernière nouveauté.

JOS. LAMOUREUX

178 Rue Montcalm - MONTREAL.

Les Célèbres
CORSETS

P. D.

Sont l'étalon reconnu de tous les **CORSETS** de **Haute Classe**. Ils ont sans aucun doute les plus grandes ventes dans tous les pays. Ceci a été obtenu uniquement par le mérite et les hautes qualités des marchandises.

KONIG & STUFFMANN

11 Carre Victoria = MONTREAL

Seuls agents pour le Canada.

MODES EN GROS

Stock Complet

Le fait que nous recevons journellement de fortes consignations de marchandises les plus nouvelles est une assurance pour le commerce que notre stock est tenu **absolument à la hauteur** pour la prompte exécution de tous les ordres.

STOCK LE PLUS VASTE; NOUVEAUTES LES PLUS RECENTES

Commandes fortes ou petites expédiées le jour même. . .

REPRESENTANTS:

J. F. L. DUBREUIL, MONTREAL.

J. B. LEMIEUX, QUEBEC.

THE D. McCALL CO., LIMITED

Il faut tout naturellement s'attendre à de futures améliorations; c'est dans le but d'en produire que M. Mishkin a visité pendant une partie du mois d'avril les centres de fabrication des blouses en Amérique. Il a passé le dimanche de Pâques à New-York, où il a combiné le plaisir avec les affaires. M. Mishkin est revenu à Montréal avec un grand nombre d'idées nouvelles qu'il réalisera dans ses lignes d'automne, lignes qui seront offertes sous peu au commerce.

PERSONNEL

—M. G. L. Shepherd représentant MM. D. Morrice, Sons & Co., agents de la Penman Mfg Co. partira pour Québec dans quelques jours.

—M. J. G. Westgate, président de la Hudson Bay Knitting Co. visite actuellement les principaux centres manufacturiers des Etats-Unis.

—M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co., compte partir pour l'Europe dans la première semaine de juin.

—M. G. Ferrier Torrance, représentant MM. Geo. H. Hees, Son & Co. vient de partir pour un voyage de placement dans la vallée de l'Ottawa.

—M. Frank Labelle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, vient de faire un voyage dans le Nord.

—M. Gustave Barette, représentant MM. E. O. Barette & Co., de Montréal, fait actuellement une tournée d'affaires dans la Beauce, avec un assortiment complet des échantillons de la Niagara Neckwear Co. Ltd, et de la Dominion Suspender Co. de Niagara Falls, Ont.

—M. Chas. Belleisle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, partira prochainement pour un voyage de placement dans les Cantons de l'Est.

—M. H. A. Blagdon, représentant à Montréal de la Victor Manufacturing Co., vient de faire un excellent voyage d'affaires dans la vallée de l'Ottawa.

—M. W. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co., a visité le marché américain au commencement du mois de mai.

—M. E. O. Barette, vient de faire un voyage d'affaires à Québec.

—M. Wm. Kissock, de MM. Caverhill & Kissock, est de retour à Montréal après avoir passé deux mois sur les principaux marchés européens.

—M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenham, Caldecott & Co. est arrivé à Montréal, après une absence de deux mois en Europe.

—M. Geo. Giroux, de MM. E. O. Barette & Co., voyage actuellement dans la région du Lac St-Jean.

—M. Louis Champeau, représentant de la maison A. O. Morin & Cie, a eu beaucoup de succès dans le placement d'une ligne de prélarts vendus en soldes.

—M. Hector Racine, de MM. A. Racine & Cie, vient de passer une semaine à Ottawa, en compagnie de M. P. E. Bissonnette, le représentant de la firme dans ce territoire.

—M. A. O. Morin partira pour l'Europe dans le courant du mois de mai.

—M. S. Haas, de MM. Geo. H. Hees, Son & Co, a visité la succursale de Montréal dans la première semaine de mai.

—M. J. M. Landry, représentant à Québec de la maison A. McDougall & Co. a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Montréal.

—M. D. L. Filger, qui autrefois représentait la Standard Umbrella Co., est entré à la Men's Wear Co. en qualité de représentant pour les Cantons de l'Est et le District de Québec.

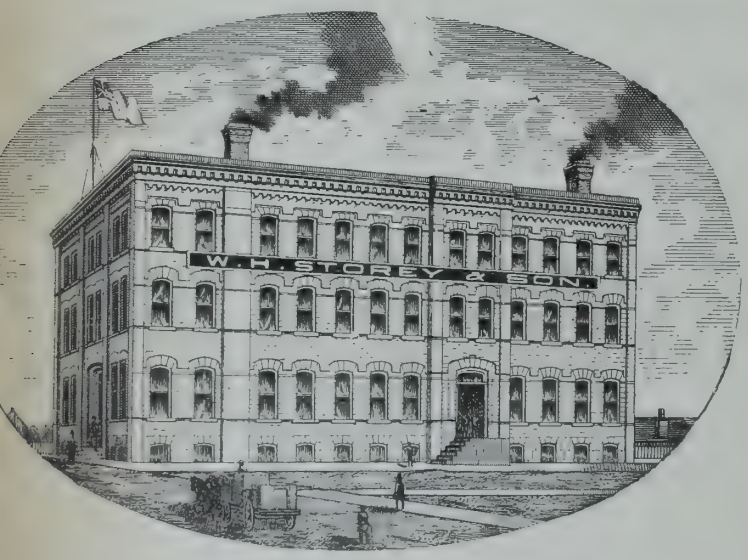
—M. H. McCullough, de MM. A. McDougall & Co., a tout récemment parcouru le Nord-Ouest; après être revenu à Montréal il en est reparti pour un voyage dans le Nouveau-Brunswick.

—M. J. A. Picard, de la Mens Wear Co. vient de partir pour un voyage dans l'Ouest.

—M. Jos. Rousseau, représentant la Brophy, Cains Ltd, est de retour à Montréal après un excellent voyage d'affaires dans le District de Québec.

—M. G. B. Fraser, de MM. Greenshields, vient de partir pour la Californie. M. Fraser qui, en passant, s'arrêtera à Winnipeg et à Vancouver compte être de retour à Montréal vers le 1er juin.

—M. J. Arnold, de Halifax, Angleterre, vient d'entrer à l'emploi de l'Oxford Mills Co., de Oxford, N. E.



Pour le Commerce du Printemps

Gants et Mitaines

Trente et quelques années durant, nous avons tenu à honneur de conserver la suprématie dans la fabrication des **Gants et Mitaines.** Nous avons, sur des données nouvelles, fourni au commerce des marchandises ayant du cachet, et alliant l'originalité à la solidité et à la durée. Vous recevrez la visite de nos voyageurs en temps voulu. Examinez leurs échantillons, considerez les prix. Nous vous offrons les plus belles valeurs aux prix les plus bas.

W. H. Storey & Son, Limited.

Etablis en 1868

Les Gantiers du Canada, ACTON, Ont.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

♣ ♣ ♣

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

♣ ♣ ♣

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'épreuve de l'eau.

TRADE RUBBER MARK

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock ? Si non, pourquoi pas ?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - - - MONTREAL.
Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, - TORONTO, Can.

TRADE MARK

REGISTERED

Laine à Tricoter BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited,
HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs de

TOUS LES GENRES DE LAINES A TRIT

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE.

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités : Laines Cocoon, Ivorine et Eider 'Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:
DUNCAN BELL,
MONTREAL et TORONTO.

— M. N. S. Robichaud, voyageur de la maison Finley, Smith & Co. vient de terminer un voyage de placement dans le bas du St-Laurent.

— M. D. M. Lefebvre, représentant MM. Finley, Smith & Co. voyage actuellement dans les Cantons de l'Est.

— M. W. R. Brock, chef de la maison du même nom, vient de passer plusieurs jours à Montréal.

— M. Geo. Kent, acheteur du départemont des étoffes à robes de MM. Greenshields Limited est de retour d'un voyage en Europe.

— M. J. L. Gittleson, représentant la Montreal Waterproof Clothing Co., est parti en tournée d'affaires dans l'Ontario au commencement du mois de mai.

— M. John Wildman, un des représentants de MM. Mulligan, Forbes & Co., manufacturiers d'étoffes à robes de Bradford, Angleterre, a visité le commerce de Montréal pendant le mois d'avril.

— M. Thomas Pillsbury, de la maison Rylands & Sons, de Manchester, Angleterre, était de passage à Montréal, le mois dernier.

— M. I. Mishkin a passé les fêtes de Pâques à New-York.

— M. J. A. C. Poole, de la China & Japan Silk Co., est de retour à Montréal après un voyage d'achats en Chine et au Japon.

— M. Herbert Snell, autrefois voyageur de la Crescent Mfg Co., vient d'être intéressé dans le commerce de marchandises sèches de MM. Clarke Bros.

— M. S. Bernard, dessinateur de la New York Silk Waist Co., est de retour d'un voyage à New-York.

— M. Raoul Dionne, un des voyageurs les plus connus dans le commerce des modes en gros, vient d'entrer chez MM. Chaleyer & Orkin.

Si vous pensez que le monde doit vous fournir des moyens d'existence, faites valoir vos droits. Le monde est sujet à oublier.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.

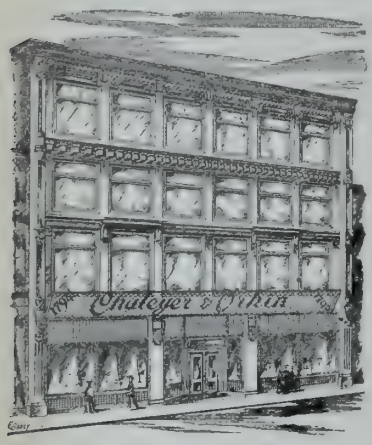
LA SOIE ARTIFICIELLE

On peut dire, d'une façon générale, que la production industrielle augmente en même temps que croissent les besoins Il n'en est pas de même, et pour cause, de certaines productions agricoles, qui ne peuvent pas s'étendre indéfiniment. C'est ainsi, pour ne citer qu'un seul exemple, que la production de la soie naturelle ne dépasse pas 30 millions de kilos par an, tandis que la consommation des objets fabriqués en soie n'aurait pas cessé de se développer, depuis cinquante ans, dans des proportions réellement incroyables, si toutes les demandes avaient pu être satisfaites. On pourra dire, il est vrai, que les étoffes de soie ne sont pas précisément un objet de première nécessité; mais, depuis le début de ce siècle, le goût a fait d'incroyables progrès, et, sans entamer une dissertation sur les avantages et les inconvénients du luxe, il suffit de constater que l'usage de la soie s'était tellement répandue dans toutes les classes de la société, en Orient comme en Europe, qu'il était devenu tout à fait impossible de satisfaire aux exigences d'une demande toujours croissante, quand un ingénieur français, de Chardonnet, eut l'idée de transformer la cellulose en soie.

Est-ce à M. Chardonnet que revient réellement l'honneur de cette invention? Certains prétendent que l'illustre Réaumur y avait déjà songé. Il est permis de croire que nombre de chimistes s'étaient déjà préoccupés de cette transformation; mais leurs recherches ne sauraient diminuer le mérite de celui qui, le premier, trouva une solution réellement pratique.

La matière première nécessaire, la cellulose, se rencontre un peu partout dans les bois, dans les plantes, dans le coton, dans le vieux linge. Comment réussit-on à transformer cette matière vulgaire en soie aux reflets éclatants? Une visite à l'usine de Podejuch, près de Stettin, où l'on emploie le procédé à la Viscose, nous a permis de le savoir, et nous jugeons intéressant de l'exposer ici, sans entrer cependant dans les détails trop techniques des réactions successives.

(A suivre).



Nouveau numéro de rue:
214 RUE NOTRE-DAME, Ouest.

CHALEYER & ORKIN

1794 et 1796, rue Notre-Dame

MONTREAL

Nous sommes maintenant complètement installés dans notre nouvel établissement, et nous exposons un stock complet d'articles de MODES, qui seront tenus bien assortis durant toute la saison.

NOTRE SPECIALITE: Chapeaux en chiffon de tous genres, de notre fabrication. . . . .

Vous êtes cordialement invités à venir nous visiter

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

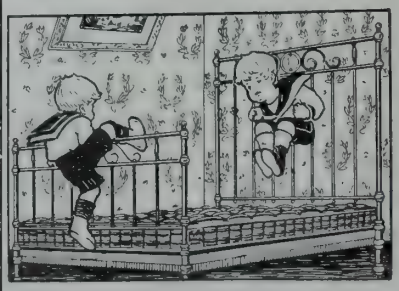
OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.



TRADE MARK
THE IDEAL GUARANTEED LINE
REGISTERED

Manufacturiers en gros de:

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreillers de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE
The Alaska Feather & Down Co.
The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

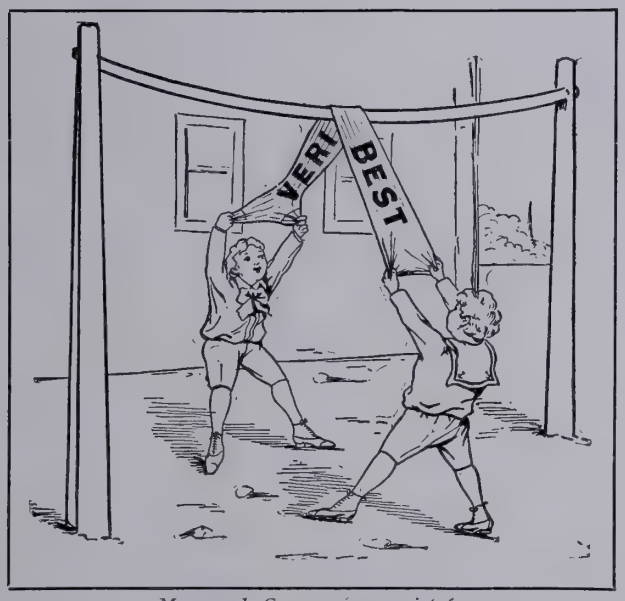
R. G. PAQUETTE J. A. PICARD

Bas "Veri-best"

LE MEILLEUR BAS A DÉTAILLER A

25c

Couleur
et
Qualité
Garanties



Pour
Fillettes
et
Garçons

Marque de Commerce enregistrée.

SEULS AGENTS:

The Men's Wear Co., 207 rue St-Jacques

Une visite est sollicitée.

INVENTAIRE

Comme nous faisons notre inventaire le

31 MAI,

nous devons liquider de nombreuses lignes avant cette date, afin de faire de la place pour

Les Nouvelles Marchandises d'Automne

arrivant en juin. Nous pouvons vous offrir dans tous nos Départements des valeurs spéciales qu'il ne vous est pas permis de manquer. Nous vous invitons à voir notre stock par vous-même, ou à voir les échantillons de nos voyageurs.

Greenshields Limited,

MONTREAL.

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Mans.

Greenshields & Co., Limited, Vancouver B. C.

TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES AND DRYGOODS

JUIN 1905

ALPACA ETOFFES A ROBES MOHAIR

On ne peut pas déclarer trop haut que cette année sera la plus forte, depuis 1895, pour les Lustrés en Mohair . . . . . .

LES LUSTRES, MOHAIRS ET SICILIENNES DE

PRIESTLEY

sont les meilleurs pour

le Brillant, le Soyeux et la Douceur au Toucher

Toutes les marques d'Etoffes à Robes en Mohair ne sont pas également bonnes. Il y a des différences dans la teinture et le fini, qui sont de la première importance. Pour ces détails et pour tous les autres, les Marchandises de . . . . . .

PRIESTLEY

ont une avance marquée sur toutes les autres fabrications, et même sur ses propres produits des années précédentes. . . . . .

Les Lustrés et Mohairs de PRIESTLEY ne rétrécissent pas

Nous avons un stock complet des articles de **PRIESTLEY**, en Noirs et en Couleurs, en stock ou en route.

GREENSHIELDS LIMITED

Seuls Agents de Vente pour le Canada MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver, B. C.

The W. R. Brock Company, (Limited)

26, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

Nous espérons qu'avec la première apparition de la chaleur, une demande se produira pour les

Marchandises d'Eté et les Tissus Lavables

Nous sommes toujours prêts pour faire un COMMERCE D'ÉTÉ PLUS FORT. Nous avons un bel assortiment de . . . . . .

MOUSSELINES ECOSSAISES

imprimées en DESSINS FLORAUX, qui ont été achetées et qui se vendent beaucoup au-dessous même des PRIX de MANUFACTURE. Nous avons aussi toutes sortes d'ETOFFES A ROBES BLANCHES UNIES, que nous offrons toutes à des PRIX de LIQUIDATION.

Demandez-nous des Echantillons.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI — MONTREAL, JUIN 1905 — No 6

RETOUR DE MARCHANDISES

Bien que souvent des détailleurs retournent sans raison bien plausible des marchandises commandées à leurs fournisseurs, il arrive néanmoins dans plusieurs cas que ces retours sont justifiés.

Dans le cas où ces retours ont leur raison d'être, la question se pose: "Dans quel délai les marchandises doivent-elles être retournées après leur réception?"

Il n'y a pas de loi à cet égard et nous oserions à peine dire qu'il existe une coutume ayant force de loi. Nos maisons de gros sont très tolérantes à ce sujet et peut-être trop tolérantes au point de vue de leurs intérêts.

Mais à défaut de loi ou de coutume, on peut invoquer pour fixer des délais une question de convenance et même une question d'ordre.

On nous a invité à traiter de cette question du "Délai du Retour des Marchandises." Nous allons donc exposer notre manière de voir: D'autres auront sans doute une opinion différente de la nôtre à émettre, nous leur ouvrirons volontiers nos colonnes.

Nous posons en principe que, quand un acheteur refuse tout ou partie des marchandises qu'il a reçues, il doit en donner immédiatement avis à son fournisseur. Sous ce rapport, nous croyons qu'il n'y a pas et qu'il ne peut pas y avoir divergence d'opinions.

Du moment où le retour des marchandises est chose décidée dans l'esprit de l'acheteur, quelle raison a-t-il de conserver la marchandise par devers lui?

Nous n'en voyons pas.

Nous trouvons, au contraire, que les marchandises à retourner sont pour lui un embarras tant qu'il ne les a pas renvoyées; nous savons qu'elles peuvent se détériorer, se gâter, se défraîchir, être brisées, etc... selon la nature des marchandises; dans ce cas, l'acheteur n'a pas à hésiter; le retour immédiat s'impose.

Si les marchandises ne sont pas d'une nature facilement périssable ou dommageable, ce n'est pas une raison pour les retenir. Si le marchand a annoncé le retour des marchandises, son fournisseur l'a crédité provisoirement du retour, mais ne le créditera définitivement qu'à la réception des marchandises mêmes. Il y a là une question d'ordre qu'on ne doit pas méconnaître.

Il est également une question de convenance qu'il ne faut pas perdre de vue. Il n'est pas convenable, en effet, de garder une marchandise dont on ne veut pas, qui ne vous appartient pas; en la détenant, on empêche le propriétaire réel de la vendre; on le prive de son bien, de sa propriété et de l'usage qu'il en peut ou veut faire. Les convenances veulent donc aussi que la marchandise soit retournée sans retard.

Mais sans retard ne veut pas dire sans délai. Il n'est pas toujours loisible, dès qu'on a décidé de refuser une marchandise, de la porter immédiatement à la station. Il est souvent des affaires bien plus pressantes pour un marchand. C'est pourquoi on tolère généralement des délais.

Nous estimons que, dans la plupart des cas, un délai de huit jours est plus que suffisant et qu'il ne devrait être dépassé que dans des occasions tout-à-fait exceptionnelles.

En huit jours, un homme qui apporte quelque méthode dans ses affaires, un marchand qui opère avec ordre, avec système, trouvera toujours le temps et les moyens nécessaires pour renvoyer à l'expéditeur les marchandises en retour.

LES AVARIES EN COURS DE ROUTE

Contre qui un marchand doit-il exercer son recours quand il reçoit des marchandises avariées par chemin de fer ou par bateau?

En principe, les compagnies de chemins de fer et les compagnies de navigation n'acceptent que des caisses, paquets, barils, etc..... en bon état, c'est dire que les expéditeurs sont pratiquement dans l'obligation de n'envoyer aux destinataires que des marchandises parfaitement emballées, et en excellente condition quand un emballage n'est pas nécessaire.

De ce fait, on comprend que, quand le destinataire reçoit des marchandises avariées ou des caisses brisées ou incomplètes, il ne saurait s'en prendre à l'expéditeur. Les compagnies de transport sont donc responsables et c'est à elles que le réceptionnaire des marchandises doit présenter ses réclamations en cas d'avaries.

Le destinataire peut, en cas d'avaries ou pertes, refuser les marchandises, ou, s'il les accepte, il doit faire constater les dommages et ne pas signer de reçu pour ces marchandises sans faire ses réserves.

Le destinataire qui signe un reçu purement et simplement sans indication du mauvais état des marchandises ou des colis perd tout recours contre le transporteur; il donne une décharge complète à la compagnie et ses réclamations ultérieures seraient sans aucun effet.

En cas d'avaries, il ne faut jamais accepter la parole d'un agent quand il demande de signer le reçu sans réserves et promet que les dommages seront réglés malgré l'absence de réserves.

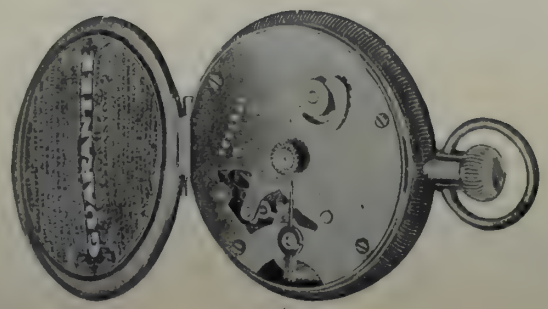
L'agent qui fait une pareille promesse sait qu'elle ne sera pas remplie; les compagnies n'admettant—et pas toujours sans difficulté—que les réclamations appuyées par la constatation du dommage. Avec un reçu pur et simple, elles se déclarent complètement à l'abri de toute réclamation ou poursuite.

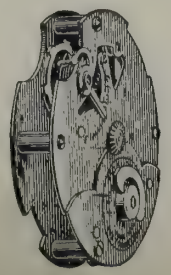
L'annonceur sage, non seulement profite de sa propre expérience, mais, aussi bien, de celle des autres annonceurs.

A NOS ABONNÉS

PRIME EXCEPTIONNELLE

Nous avons passé un contrat avec la maison bien connue Robt. H. Ingersoll & Bro. de New-York, manufacturiers des célèbres montres "Ingersoll," qui nous fournira 5,000 montres de son nouveau modèle "Yankee." Le boîtier de ce nouveau modèle est de forme parfaite, aussi parfaite que dans les boîtiers de prix ; la vignette ci-contre en est la reproduction exacte. Il est parfaitement uni, sauf dans le pourtour qui est gravé.





A suivre sur la page 6.

Le Signe du Mérite

En Vêtements De Dames

Blouses et Costumes à Chemisette

LE "VÊTEMENT MARQUE SHIELD" SE VEND PAR SES MÉRITES; ET IL A SUFFISAMMENT DE MÉRITES POUR LE FAIRE VENDRE. LES MARCHANDS QUI L'ACHÈTENT N'ONT AUCUNE DIFFICULTÉ À LE VENDRE; LES PERSONNES QUI LE PORTENT N'ONT QUE DE LA SATISFACTION À LE PORTER. C'EST AINSI QU'IL EST FAIT ET C'EST AINSI QU'IL SE VEND. C'EST TOUT; ET C'EST BEAUCOUP . . . . .

Les Echantillons pour l'Automne sont maintenant entre les mains de nos Voyageurs.

NEW YORK SILK WAIST M'F'G CO.

40, Rue St. Antoine, Montréal.

Le nouveau cadran est en "Porcelate" qui imite si parfaitement la porcelaine qu'un expert seul peut en faire la différence. Les parties visibles du mouvement sont d'un fini absolument parfait et le boîtier est fini or avec effet satiné. Les mouvements sont du prototype "Ingersoll" et sont absolument garantis, comme l'indique la reproduction de garantie ci-contre.

Cette montre n'est pas donnée comme montre en or et nous voulons qu'il soit bien compris qu'elle n'est pas donnée comme telle; mais jusqu'à présent, c'en est l'imitation la plus parfaite; et s'il est pris de cette montre autant de soin qu'on en prend d'une montre dispendieuse, elle donnera tout autant de satisfaction. On ne peut obtenir nulle part au Canada, dans le détail, cette montre à moins de $2.50 à $3.00 la pièce.

Comment obtenir cette Prime?

Tout abonné actuel à "TISSUS & NOUVEAUTÉS" peut obtenir livraison, sans dépense d'aucune autre sorte, d'une de ces montres en nous payant ce qu'il peut nous devoir en arrière et deux années en avance.

Tout nouvel abonné pourra obtenir une de ces montres sans frais d'aucune sorte en nous remettant simplement la somme de $2.00 pour deux années d'abonnement.

Nos représentants vous visiteront, mais il peut se faire qu'ils soient quelque temps avant de vous voir. Si, en attendant, notre proposition vous intéresse et que vous vouliez obtenir une de ces montres, faites remise comme ci-dessus et nous vous adresserons cette montre en approbation par la malle.

NOS voyageurs sont actuellement très avancés dans le parcours de leurs territoires respectifs, et les nombreuses commandes qui leur ont été confiées sont une preuve irréfutable de la bonne valeur et des prix corrects de nos **Fourrures.**

En prévision d'une augmentation de prix d'ici à quelques mois, nous conseillons à tous ceux qui nous ont déjà favorisés de leurs commandes de les compléter au plus tôt afin de bénéficier du prix actuel.

Quant à ceux qui n'ont pas encore ordonné ou qui n'auront pas l'occasion de voir nos échantillons, nous leur conseillons d'ordonner par la malle, leur assurant qu'ils recevront pleine et entière satisfaction.

J. Arthur Paquet,

QUEBEC.

Le sous-vêtement à cotes Ellis fait à l'aiguille à ressort.

Réalise tous les points nécessaires pour retenir la CLIENTÈLE et, ce qui est plus important, FAIT LA CLIENTÈLE.

C'est le seul sous-vêtement à côtes au Canada fait d'après le **système de l'aiguille à ressort**, qui donne une élasticité permanente et plus grande que tout autre système sur terre. Sous-vêtements en deux morceaux et combinaisons, toutes les pesanteurs.

PRINTEMPS, ÉTÉ, HIVER.

The Ellis Manfg Co., Hamilton

AGENTS DE VENTE

DIGNUM & MONYPENNY, Toronto et Montréal.

FEDERATION DES COMMERCANTS-DETAILLEURS DE LA CITE DE MONTREAL

Une assemblée spéciale de la Fédération a eu lieu le 6 juin dans les salles de l'Union Commerciale sous la présidence de M. J. O. Gareau; assistaient également à la séance MM. J. G. Watson, l'échevin N. Lapointe, A. S. Lavallée, Jean Lamoureux, P. Daoust, J. A. Beaudry, J. A. Maynard, W. U. Boivin, O. Lemire, A. Giroux, A. Rouleau, G. David, P. Bruneau et le représentant de "Tissus et Nouveautés".

Après l'expédition des affaires de routine il a surtout été question des mesures à prendre pour que le Gouvernement, Fédéral fixe une date prochaine pour la discussion de la question des Timbres de Commerce.

Divers moyens ayant été suggérés et adoptés, l'assemblée l'assemblé s'ajourne au 14 juin.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Cette société a tenu son assemblée mensuelle le 22 mai dans les salles de l'Union Commerciale, sous la présidence de M. J. O. Gareau, président.

Assistaient à la séance: MM. Ernest Lamy, Adélard Fleury, A. Rouleau, Z. Arcand, Bruno Charbonneau, A. Lecompte, R. Paquette, N. Marcotte, N. U. Boivin et le représentant de "Tissus et Nouveautés".

Après la lecture des minutes, il est proposé d'admettre M. L. J. W. Pepin comme membre de l'Association.

Des rapports relatifs à l'inauguration des nouvelles salles ainsi qu'à la réception offerte à M. G. A. Vaudry ont été soumis.

Il fut ensuite question des timbres de commerce ainsi que de la fermeture à bonne heure et l'assemblée s'st ajournée.

AUX ANNONCEURS

C'est le moment d'ouvrir ici une parenthèse pour rappeler aux annonceurs ce que les journaux répètent à satiété, à savoir que — "les premiers arrivés, sont les premiers servis." Et cela va de soi: lorsque le prote reçoit de la copie d'annonce pour le numéro en préparation, il la distribue nécessairement à ses meilleurs hommes: c'est là que l'annonceur avisé, celui qui n'attend pas à la dernière minute, est bien inspiré et, surtout, amplement récompensé de sa diligence.

Pour les derniers venus, les ouvriers qui ne sont pas pourvus de copie — ce sont, naturellement, les moins experts — il y a là une question de chance à courir, et, comme dans tous les jeux de hasard, la chance est plutôt contre les retardataires.

Envoyez donc votre copie de bonne heure, si vous voulez qu'elle soit bien composée.

Si votre annonce se trouve toute composée sous votre direction, — s'il s'agit d'un cliché — envoyez-le de bonne heure, à tout événement, vous aurez la chance qu'il soit bien placé.

Que ceux qui attendent à la dernière minute pour envoyer leurs annonces encourent donc le risque d'une déception ou d'un travail hâtif et conséquemment peu soigné entre les mains du meilleur compositeur, ou pire encore, d'un travail exécuté par un mauvais compositeur. Ils n'ont pas le droit de se plaindre.

Si les annonceurs novices pouvaient se rendre compte par eux-mêmes du surcroît de travail qu'ils imposent à un établissement où le labeur du jour s'accomplit à l'épouvante, en remettant au lendemain l'envoi de leur annonce qui pourrait souvent aussi bien se faire la veille et, même ,l'avant-veille, ils s'empresseraient de faire droit aux instances pressantes des éditeurs de journaux, parce qu'ils seraient les bons premiers à en profiter. — "**Publicité,**" Juin 1905.

LES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES

Une inauguration

La Société des Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la province de Québec a fait l'inauguration de ses nouvelles salles de réunion situées 88 rue St-Denis, le 21 mai.

Dans son discours d'inauguration M. J. O. Gareau, président de l'Association fit ressortir les réformes obtenues par la Société, aussi bien que les travaux entrepris par elle et à la veille d'aboutir.

MM. les échevins Couture, Lavallée et L. A. Lapointe, ainsi que M. Jean Lamoureux, président de l'Association des Bouchers et M. J. A. Beaudry, prirent également la parole.

Le discours de M. Lavallée a été des plus intéressants; il exposa longuement et d'une façon très claire les raisons pour lesquelles la majorité du Conseil Municipal avait voté en faveur de l'extension dle la franchise accordée à la Cie du Gaz.

Il est regrettable que l'assistance n'ait pas été plus nombreuse, car les discours prononcés ont été des plus intéressants et des plus appréciés.

Une fois de plus, on ne peut s'empêcher de déplorer l'indifférence marquée des Marchands de Nouveautés, lorsqu'il s'agit pour eux, de se réunir pour le bien commun. Ils ne semblent pas se rendre compte que, de tous les commerces de détail, celui qu'ils excercent est peut-être le plus menacé par des abus qu'ils pourraient combattre d'une façon efficace, si seulement ils avaient plus d'esprit d'union. Nous craignons bien qu'ils reconnaissent leur erreur lorsqu'il sera trop tard pour y porter remède.

A part les personnes mentionnées plus haut nous avons remarqué la présence de MM. A. Giroux, J. T. Desjardins, de Terrebonne; J. A. Lecompte, J. E. Michaud, A. Proulx, Israël Cardin, W. U. Boivin, O. Lemire, Ernest Lamy, Ad. Fleury, A. Rouleau, etc., etc.

POUR LES COMMIS DE MAGASIN

Soyez au courant de votre métier

C'est une des conditions essentielles pour avoir du succès comme vendeur. Il y a aujourd'hui un trop grand nombre de commis de magasin qui ne connaissent pas suffisamment les marchandises qu'ils ont à vendre. Cette connaissance ne consiste pas simplement à savoir ce qu'il y a en stock, bien que cela soit un point très-important; mais elle consiste aussi pour le vendeur à pouvoir parler en connaissance de cause sur tout sujet ayant trait aux marchandises. Un homme qui connaît son affaire à fond est toujours intéressant. On ne peut jamais en savoir trop long, au sujet des marchandises que l'on manipule, et plus on connaît de particularités les concernant, leurs qualités saillantes, les méthodes de manufacture employées, etc., meilleur vendeur on devient; et plus on acquiert de valeur aux yeux du patron. Certains commis de magasins ont une connaissance vague d'une foule de termes techniques et se figurent ainsi qu'ils savent tout. Cela peut produire un certain effet sur un client qui ignore la question — si toutefois il ne se fatigue pas d'écouter —, mais ne sert qu'à amener un sourire sur les lèvres du client qui est au courant. D'autre part, le vendeur qui est réellement bien informé et qui a l'esprit meublé de renseignements utiles, engendre la confiance et le respect.

Ne craignez pas de faire trop de travail. — Le commis de magasin qui a peur d'en faire plus qu'il ne faut n'arrive jamais au succès. Si on nous demandait quelle est la qualité qui distingue les hommes d'affaires d'aujourd'hui ayant remporté le plus de succès, nous répondrions sans hésiter que c'est la capacité de travail. Les hommes qui se sont placés au premier rang et sont devenus gérants et présidents de maisons de commerce, sont arrivés à cette distinction parce qu'ils ont toujours consenti à faire plus de travail que leurs compagnons et qu'ils en ont été capables.

Offres Spéciales.

NOUS offrons, pendant les mois de Juin et de Juillet, des conditions spéciales pour liquider des balances de Lignes restées pour compte. Les escomptes sur les Dentelles et Broderies varient de 20 à 50 p. c., et il y a également des occasions aussi bonnes dans beaucoup d'autres lignes. Une visite à notre magasin vous convaincra de ce que nous faisons et sera une bonne affaire pour votre bourse.
Notre assortiment presque complet d'Echantillons d'Automne, pour l'Automne 1905, est maintenant offert par nos voyageurs. Des ordres donnés de bonne heure assureront une livraison de bonne heure et satisfaisante.

KYLE, CHEESBROUCH & CO.,

93 Rue Saint-Pierre, Montréal.

Profits pour le Détailleur

Un grand job de pantalons, 500 douzaines bien assorties de grandeurs et de patrons, que nous vendons à un prix excessivement bas.

Aussi 1000 pièces de Lino ou net à mouches, 40 pouces de largeur, assorties de couleur, très bonne valeur.

Nous venons de recevoir également plusieurs caisses de nappes, dessus de bureaux, dessus d'oreillers, essuie-mains, serviettes de tables en toile. Grande variété de couleurs et grandeurs.

A. O. MORIN & CIE

337 rue St-Paul, Montreal.

L'idée qui semble dominer constamment dans l'esprit de quelques commis est la crainte de faire plus que ce pour quoi ils sont payés. Ils laisseront la poussière séjourner sur les rayons ou le comptoir, si la personne chargée de ce soin est absente; ils laisseront le feu s'éteindre, si l'homme chargé du poêle ne vient pas l'activer. Ils considèrent ce travail comme au-dessous de leur dignité. Chacun ne peut pas devenir président ou directeur d'une compagnie; mais les employés à hauts salaires eux-mêmes ne sont jamais recrutés parmi cette classe de commis. Jamais vous ne verrez des employés de cette catégorie employer leurs loisirs à se préparer pour obtenir une situation meilleure. Tout l'intérêt qu'ils prennent aux affaires cesse à l'heure où ils quittent le magasin. Quel que soit le travail qu'ils sont en train de faire, ils l'abandonnent sans le terminer, quand la cloche sonne.

En général les patrons ne sont pas longs à découvrir cette particularité. Il se peut par exemple qu'ils ne soient pas ausssi prompts à répondre quand on leur demande une augmentation de salaire. C'est l'intérêt que vous prenez à votre travail qui paie à la longue. Rien n'intéresse plus un patron que cette qualité chez ses employés, et c'est d'une bonne politique de faire plus pour le patron qu'il ne s'y attend.

Manque d'initiative. — Un grand nombre de personnes manquent d'initiative. Elle peuvent faire ce qu'on leur dit de faire; mais aussitôt qu'elles sont abandonnées à leur propres ressources, elles ne savent que faire. Le vendeur le plus précieux pour son patron aujourd'hui est celui qui peut penser par lui-même; l'homme qui n'en est pas capable doit attendre que le propriétaire passe pour lui donner de nouveaux ordres. Il peut faire peut-être ce qu'on lui dit de faire, mais rien de plus. Il est la main qui exécute ,mais ne sera jamais la tête qui organise — c'est une opinion bien arrêtée. Ce que recherchent les patrons aujourd'hui, ce sont des employés qui puissent penser aussi bien que travailler. L'assiduité au travail est une qualité distincte. C'est une qualité qui peut être cultivée, à moins qu'un homme n'ait une intelligence obtuse. Tout ce qu'on demande d'ordinaire à un commis, c'est de s'intéresser à son travail et d'y réfléchir pour tâcher de trouver quelque chose dont pourraient profiter les affaires.

Il vaut mieux quelquefois commetre des erreurs que de ne rien faire du tout. Vous pouvez avoir pensé à un plan de campagne de publicité, ou à quelque système amélioré pour la disposition du stock. Ne soyez pas désappointé, si votre patron ne met pas en pratique toutes vos suggestions; mais soyez satisfait si une de vos idées acceptée est heureuse. Certains patrons découragent l'initiative par des humiliations continuelles; mais cette manière de faire est sans aucun doute l'exception plutôt que la règle.

Intérêt. — L'expression. "J'ai oublié" dénote un manque d'intérêt. Si affairé que soit un commis, il n'oublie jamais la partie de base-ball, ou la date de la partie de tennis. C'est parce qu'il s'y intéresse. L'employé qui connaît à fond l'affaire dans laquelle il est engagé n'oubliera certainement rien d'important. Sa mémoire est stimulée par l'intérêt. Il a dans la tête les plus petits détails de quelque plan qui lui est cher, et conduit son affaire à bien. C'est un fait bien connu que la mémoire peut être cultivée, mais l'intérêt peut l'être aussi. Prenez intérêt à vos affaires et votre mémoire sera à la hauteur des circonstances. Mettez-vous au courant des détails.

Aucun homme ne peut prétendre savoir tout ce qui a rapport à un genre d'affaires, sans la connaissance intime des détails, et aucun homme ne devrait être satisfait tant qu'il ne possède pas cette connaissance. Il existe une foule de gens bien au courant d'une question générale, mais qui restent bouche close, quand on en vient aux détails. Par exemple, l'entrepreneur de construction qui réussit le mieux est celui qui a d'abord été maçon et qui connaît tous les détails de la construction depuis les fondations jusqu'au faîte. Cette règle est applicable à tous les genres d'affaires. Il n'y a que l'homme qui connaît les détails qui puisse diriger les autres et assumer la responsabilité de la direction. — [Furniture and Upholstery Journal].

LES REFLECTEURS DANS LES VITRINES

Le marchand entreprenant ferait bien d'étudier la différence d'effet produit par des vitrines éclairées de la manière ordinaire avec les lampes à incandescence visibles, et par des vitrines éclairées par des réflecteurs, les lumières elles-mêmes étant cachées à la vue, bien qu'il y en ait à profusion.

La comparaison est incontestablement favorable à ces dernières; en effet, dans les lampes à incandescence, visibles, leur brillante lumière distrait l'oeil des articles en montre et souvent empêche de les voir convenablement.

Les oculistes conviennent, sans exception, qu'une source de lumière devrait être placée derrière la personne qui regarde ou à son côté, de façon qu'un objet puisse être vu avec le moins d'effort possible pour l'oeil; ce principe primordial est appliqué dans le système qui consiste en un réfléteur en forme de capuchon, placé à l'intérieur de la vitrine et en haut de la glace.

En dedans du réflecteur sont placées les lampes. La forme du réflecteur empêche les lampes d'être vues de l'extérieur et réfléchit toute la lumière à l'intérieur de la vitrine. Partant ainsi d'un point situé au-dessus de l'observateur, la lumière tombe sur les objets en montre, produisant un effet qui ne peut être obtenu par aucune autre méthode d'éclairage. — [Tobacco].

"PUBLICITE"

"Publicité" "Publicity", tel est le titre bilingue d'un nouveau-né dans la presse mensuelle, nouveau-né qui se présente sous de splendides apparences et avec les plus brillantes perspectives d'avenir.

"Publicité", comme son nom l'indique, s'adresse à tous ceux qui, à un titre ou à un degré quelconque, s'occupent de publicité ou en usent pour eux-mêmes. Cette revue est écrite dans les deux langues.

L'Editeur, M. L. J. François, était déjà connu dans le monde commercial et dans le journalisme comme un expert en la matière. Le premier numéro de "Publicité" ne peut qu'ajouter à la réputation que s'était acquise son éditeur dans ce domaine spécial et qui lui a valu pour un premier début un patronage d'annonceurs dont il peut être joliment fier.

"Publicité" est plein d'utiles avis, de sages conseils et d'études intéressantes non seulement pour ceux qui annoncent, mais aussi pour tous ceux qui devraient recourir à la publicité, c'est-à-dire pour tous les commerçants, pour tous les gens d'affaires.

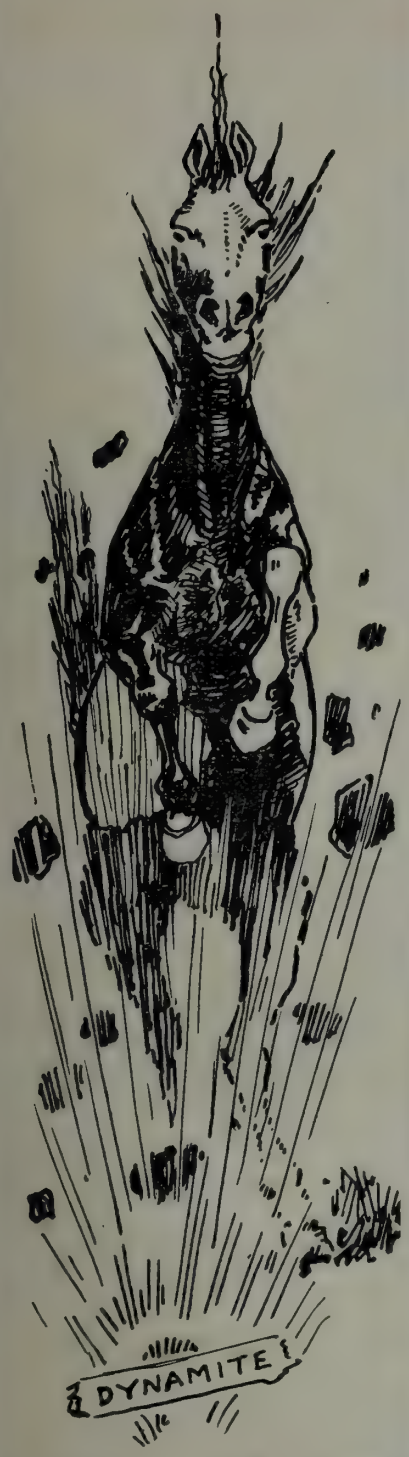
"Publicité" vient combler une lacune depuis longtemps ressentie dans le commerce. La nouvelle publication est donc appelée au succès, et nous le lui souhaitons de grand coeur.

Le prix de l'abonnement à "Publicité" est de $2.00 par an.

M. et Mme George H. Hees, sont de retour à leur résidence à Toronto. Après avoir passé l'hiver en Egypte, en Terre Sainte, en Turquie et en Grèce, ils sont revenus par voie de la Crête, de la Sicile et du Continent Européen.

Dans la plupart des endroits intéressants qu'ils ont visités pendant leur voyage, ils ont partout rencontré des gens du Canada. M. et Mme Hees ont passé un hiver très agréable à l'étranger et sont revenus à Toronto dans un parfait état de santé.

Une entreprise qui ne vaut pas la peine d'être annoncée, ne vaut pas la peine d'être mise en opération.



"Pinto"

élimine les marchandises à bon marché, qui ne donnent pas de profit.

Quand une fois il se met à l'ouvrage, vous le trouvez fouillant dans les articles à bon marché et élevant le niveau de votre commerce. Le public apprend très-vite l'économie qu'il y a à porter des articles "PINTO."

Il trouve que "PINTO" Shell Cordovan fait les gants et mitaines les plus résistants à l'usage, que l'on puisse acheter à quelque prix que ce soit.

Il est à l'épreuve de l'eau bouillante et de la chaleur; il ne se fend pas et ne se déchire pas, il est à l'épreuve de la pluie et du vent—il est bien près d'être à l'épreuve de l'usure.

Nous appuyons chaque paire de notre garantie.

HUDSON BAY KNITTING CO.,

MONTREAL, WINNIPEG, DAWSON.

Gants et Mitaines Pinto Shell Cordovan H. B. K.
Les plus résistants au monde

Vous êtes-vous jamais trouvé sur le dos d'un vrai bronco de l'ouest, quand il est dans un état d'excitation violente? Si vous vous êtes jamais livré à ce doux exercice, vous aurez une idée assez exacte de son aptitude à faire des contorsions acrobatiques effrayantes et stupéfiantes. Aucun animal de la création ne peut prendre des formes différentes si nombreuses et si variées dans un espace de temps donné, comme le fait un bronco pinto indompté que l'on selle pour la première fois. Il a plus de vivacité dans toutes les parties de son corps qu'une paire de chats de Kilkenny la queue attachée par-dessus une corde à linge.

Il rue, hennit, frappe, mord, fait des sauts de mouton tout à la fois. Ensuite, il se plie, se contourne, se tortille, frappe l'air de ses pieds, fait voler la terre en fragments, et mugit comme un buffalo. Tout de suite, il se couche et essaie de vous écraser sous son poids.

Quand il a été dressé à la selle, il voyage toute la journée à une allure soutenue, avec moins de fourrage et d'eau, qu'il n'en faut pour vivre à une chèvre.

Quand il pleut, il voûte simplement son dos et fait une gouttière de sa queue. Il fait un paratonnerre de ses talons et de ses oreilles, dévie l'éclair et poursuit son chemin tranquillement.

Si un ouragan survient, il se contente de se pelotonner et y fait face calmement. Après qu'il est passé, il écarte la neige avec son pied et broute l'herbe gelée. Quand il arrive dans une contrée au terrain alcalin, où l'herbe est rare, il se nourrit des clôtures en fil de fer barbelé qui se trouvent le long des voies de chemin de fer; mais il ne s'en régale pas maintenant comme autrefois, parce que les fabricants de clôtures dans l'Est n'y mettent plus autant de pointes qu'autrefois.

Son passe-temps favori consiste à faire des singeries avec des barils de poudre et des bâtons de dynamite. Quand il couche ses oreilles sur son encolure, tient sa queue entre ses jambes et recule dans un magasin à poudre, le spectateur intéressé n'a qu'à ne pas rester dans le voisinage.

Quand il a affaire dans un camp, il éparpille le feu et répand l'eau bouillante sur sa peau, pour en chasser les mouches noires et les moustiques. Poids pour poids, c'est la chair de cheval la plus résistante qui soit sur le globe. C'est le Fuzz-wuzzy de la race chevaline. La description que fait Kipling de "Fuzzy" s'applique très-bien à "Pinto". Dans le pays où il est le mieux connu, il est dépeint dans l'annonce suivante:

Perdu

Un Pinto Bronco à l'oeil vairon, au nez romain et aux sabots lançant des éclairs, provenant du corral, du ranch, du Bar X. Deux dents de devant cassées en mâchant du fer de chemin de fer, à l'époque où la grande sécheresse avait desséché tout le fourrage vert.

Ce bronco a, à son record, trois dompteurs tués sur le coup, un disparu, un mis en marmelade si bien qu'il ne pourra plus jamais monter à cheval et plusieurs autres qui ont quitté le pays après avoir été désarçonnés. [Il n'a jamais pu être monté pendant plus de quatre secondes.].

Il a aussi fait dérailler deux trains de marchandises, détruit une scierie mécanique et semé la terreur dans trois assemblées tenues en plein air. Il recherche les exercics religieux.

Il n'a fait qu'une bonne action dans toute sa carrière, mais il l'a gâtée cinq minutes après. C'est à l'époque où il lança une ruade dans le flanc de la montagne Red Hoss et découvrit un filon d'or à une profondeur de sept pieds. Puis d'un coup de pied il envoya le filon dans le soleil couchant, et personne ne l'a jamais retrouvé.

Il mange n'importe quoi, depuis de la dynamite gelée jusqu'à l'ours grizzly. Il se bat aussi bien avec des gophers qu'avec des trains express.

Quand il rue, le ravin est plein de sabots. Quand il pousse des cris aigus, le soleil devient rouge.

Quand il est parti, il a emporté avec lui une section du corral. [On paiera les dépenses pour le retour du corral].

On devait le tuer le lendemain à coups de canon. Sa peau a été achetée par contrat par la Hudson Bay Knitting Co., de Montréal, qui a pour spécialité les cuirs de broncos, avec lesquels elle fait ses fameux gants et mitaines "Pinto Shell Cordovan".

Récompense

Toute personne qui ramènera le dit "Pinto" à l'oeil vairon à ses propriétaires, ou à la Hudson Bay Knitting Co., aura droit à toute la récompense qu'il pourra obtenir. Les propriétaires refusent positivement de fournir des ambulances ou de payer la note du médecin.

Toutefois, ils se réservent le droit d'inhumer les victimes dans leur cimetière, si des parents exigent le paiement des dépenses des funérailles.

Avis

Le public est par le présent mis en garde contre l'achat du dit "Pinto" comme cheval de bât pour le transport d'oeufs ou de dynamite, ou comme cheval tranquille pour promener une famille.

Toute personne détenant le dit "Pinto" après cet avis,

La MAISON pour l'Assortiment.

9.000

PIECES D'INDIENNE

641 PATRONS

Devant être vendus à prix réduits.

La meilleure Indienne sur le marché, à détailler à 10c.

DEMANDEZ NOS PRIX

A. RACINE & CIE

MONTREAL.

risque d'être anéanti tout d'un coup et d'une manière pénible par "Pinto".

Le moyen le plus sûr d'en venir à bout, c'est de se tenir derrière un rempart en roc avec un Winchester 30-50, magasin chargé, le bout du canon en ligne directe avec la tête de "Pinto", de bien viser et de lui envoyer la décharge des quatorze coups.

Après cela, il sera tranquille assez longtemps pour qu'on puisse lui enlever sa peau. Toute personne rapportant la peau peut garder le reste.

Sic Transit. — La queue ne fait pas partie de la peau. Il l'a usée en en frappant les serpents à sonnette dans les plaines couvertes de cactus du Texas, avant que le cyclone ne l'ait apporté ici.

P. S. — Vous pouvez obtenir les Gants et Mitaines "Pinto" Shell H. B. K. dans tous les magasins à la hauteur dans tout le Canada; ils ont autant de résistance à l'usure que ce bronco à la vie dure.

Ce que H. B. K. lui fait

Quand la H. B. K. a sa peau et la tanne par le fameux procédé H. B. K. "Pinto" Shell Cordovan, il se produit un cuir, d'une telle résistance, d'une telle fermeté et d'une telle souplesse, qu'on n'a jamais fait quoi que ce soit qui y ressemble pour gants et mitaines.

Il a plus de qualités qui en font un bon cuir pour gants et mitaines que tout autre cuir. Il est à l'épreuve de l'eau bouillante et de la chaleur. Cela veut dire qu'il ne peut jamais durcir ou craquer quand il est placé près du feu.

Il est tanné par un procédé qui ne demande que des matières minérales pures, sans une seule molécule d'huile. L'huile attire le froid et c'est pourquoi des gants et des mitaines à bon marché sont parfois pires que de n'en pas avoir du tout. La peau de daim étant tannée à sec sans huile est un cuir très-chaud. Mais il est poreux, absorbe l'eau comme une éponge et laisse pénétrer le vent.

Il n'en va pas de même avec "Pinto". La pluie ou la neige glissent sur lui comme sur le dos d'un canard. Il est absolument à l'épreuve du vent. "Pinto" est si résistant qu'il ne se déchire jamais, ses coutures ne cèdent jamais. Un gant ou une mitaine "Pinto" font plus de durée que trois paires de gants en peau de daim. Cependant "Pinto" est aussi moëlleux, aussi souple et aussi beau que la peau de daim.

"Pinto" Shell Cordovan est tanné uniquement par la H. B. K., par un procédé spécial au chrome, et est employé uniquement par la H. B. K. Co. La H. B. K. Co. le marque de sa célèbre marque H. B. K. Aucun gant, aucune mitaine n'est un vrai "Pinto" sans cette marque.

Insistez pour avoir des gants et des mitaines portant la marque H. B. K., et si vous voulez avoir ce qu'il y a de meilleur, voyez à ce qu'ils soient marqués "Pinto" Shell Cordovan.

Chaque paire est absolument garantie par les fabricants comme donnant parfaite satisfaction.

Plus loin, sont des gravures représentant quelques-uns des styles des gants et mitaines "Pinto" Shell Cordovan.

Les principaux marchands de tout le Canada les vendent.

Cette étiquette représentant la marque de fabrique se trouve sur chaque paire de gants et de mitaines "Pinto" Shell Cordovan; il n'y en a pas d'authentiques sans elle.

Gants "Pinto H. B. K.

Un gant fait de "Pinto" devient aussi moëlleux et aussi souple qu'un morceau de chevreau après avoir été porté pendant deux ou trois ans. Sinon, votre marchand est autorisé par nous à le reprendre et à vous rendre votre argent. Quelle garantie plus forte pourriez-vous avoir?

Mitaine H. B. K., système d'attache Ten-Eyck

Une bonne mitaine pour tout usage en "Pinto" Shell Cordovan, doublée ou non doublée. On ne peut pas produire pour le prix une mitaine faisant un meilleur usage ou donnant plus de confort.

Mitaine H. B. K., à Poignet en Worsted

Une des mitaines les plus chaudes qui ait jamais été faite — et une des plus durables, parce qu'elle est couverte en "Pinto" Shell Cordovan. L'intérieur est en pur fil de laine worsted, travaillé en forme de toison, pour le rendre moëlleux et chaud.

Gantelet "Pinto" H. B. K.

Doublé et non doublé — protège la manche dans un travail grossier ou graisseux — empêche le vent d'arriver au bras, fait une longue durée et a bonne apparence. Le poignet ne casse pas, ne se plisse pas et ne devient pas flasque comme ceux faits en cuir ordinaire.

Gantelet à rivets H. B. K.

Les rivets le rendent fort pour un travail qui déchire et lacère les gants ordinaires. Un gant ou un gantelet "Pinto" Shell Cordovan à rivets subira un usage qui réduirait en fragments des cuirs ordinaires.

Gant H. B. K., poignet à trépointe

La Trépointe du poignet offre une grande protection au gant et à la couture. Elle garantit de l'usure là où l'usure est la plus fréquente. La Trépointe du Poignet H. B. K. est une des nombreuses et bonnes idées que l'on ne trouve que dans les gants et mitaines H. B. K.

HUDSON BAY KNITTING CO.

Montréal. . . Winnipeg. . Dawson.

Le "Delineator" pour Juillet

Un magazine rempli de sujets intéressants pour les femmes à cette époque de l'année, c'est le Delineator de Juillet. Dans ce numéro, les modes d'été sont dépeintes d'une manière exquise et décrites par des auteurs qui font autorité en la matière, tels que Helen Berkeley-Loyd et Edouard Lafontaine, de Paris, qui écrivent exclusivement pour cette publication. Le feuilleton, "The Lucky Piece" d'Albert Bigelow Paine développe un élément de mystère, qui ajoute à l'intérêt du roman; il y a aussi une courte histoire par Zona Gale, intitulée "The Never-Lighted Fire", d'une composition très-délicate. Une esquisse de l'enfance de Longfellow, par Peter Freneau, contient quelque chose d'inédit sur le poète, ses amis et sa demeure dans la première partie de sa vie. C. Cromwell Lawrence décrit les moeurs et les costumes curieux de la Hollande, dans le récit intéressant d'un voyage, W. J. Mills raconte quelques-unes des plus jolies histoires des villégiatures d'été au temps jadis, Bordentown, Mt Washington et Long Branch, dans un article remarquablement illustré. Dans un autre article, Allan Sutherland dit quelque chose de l'histoire et de l'influence du célèbre hymne chrétien "Rock of Ages", et N. Hudson Moore écrit sur l'évolution des coffrets, sous le titre "The Collector's Manual". Les enfants trouveront dans ce numéro des contes amusants et des passe-temps; des articles variés sur des sujets d'intérêt domestique seront particulièrement précieux à cette époque de l'année où les devoirs imposés à la ménagère sont excessivement fatigants.

M. F. B. Drouin, de la Waldron, Drouin Co,. Ltd., est parti le 20 mai pour l'Europe. M. Drouin a l'intention de rendre visite aux principaux fabricants de chapeaux d'Angleterre, de France et d'Italie.

Derniers modèles

MM. E. O. Barette & Co., 238 Temple Building, rue St-Jacques, Montréal, viennent de recevoir de la Niagara Neckwear Co., qu'ils représentent dans la province de Québec, une quantité de cravates du dernier genre; entre autres des noeuds avec agrafes en soie de fantaisie, nuances pour l'été à $2.00 et $2.25 la doz.; ces cravates se détaillent facilement de 25 à 35 cts. Ils ont également en mains des cravates "Paddler" précisément ce qu'il faut pour porter avec les chemises négligées.

STRACHAN BROS.

MANUFACTURIERS DE

Nouveautes en Modes pour Dames et de Chapeaux Ready to Wear pour Dames.

No. 2017

No. 2051

No. 2071

No. 2074

No. 2077

No. 2004

Notre voyageur, M. Louis Decelles, est maintenant en route pour aller vous voir, avec la plus belle ligne de Chapeaux de Dames qui ait jamais été produite dans notre manufacture. Cela vous paiera de l'attendre.

STRACHAN BROS., 130 Wellington St. West, Toronto.

LES GARNITURES A LA MODE

La soie artificielle et sa soeur jumelle la soie végétale trouvent un très-grand emploi dans la manufacture des galons, passementeries et tresses de toute description et produisent de très-beaux effets dans ce genre de garnitures. Dans le blanc principalement, ces deux sortes de soie donnent aux garnitures une apparence presque argentine; dans les garnitures de couleur, les teintes sont extrêmement brillantes et distinctes, outre le très-beau lustré que présente leur aspect.

Les galons à effets à jour sont très en faveur et sont généralement employés comme garnitures de tissus teints en couleurs formant contraste. Dans certains cas, les jours sont simplement des ronds ou des carrés, également distant les uns des autres et formant coupure dans le dessin du galon. Dans d'autres cas, un transparent forme la partie principale de la garniture, qui consiste en deux tresses étroites unies ou de fantaisie, séparées par un dessin de large dentelle, faite de soie à boutonnières. Ce genre de garnitures existe surtout en blanc et noir, et produit le plus bel effet.

Une autre jolie nouveauté est le galon ondulé, dont les deux bords forment une sorte de plissé en teintes grises, tandis que la partie centrale est en soie nuancée de teintes brillantes; la largeur totale est d'environ un demi-pouce.

Le galon matelassé en blanc, noir et dans toutes les couleurs, en soie ou en laine, se trouve dans toutes les largeurs, à partir d'un demi-pouce jusqu'à trois et même quatre pouces. Sur cette garniture, des boutons sont simulés par l'insertion, à intervalles réguliers, au centre du galon, de protubérances, couvertes de grosse toile ou de canvas. Sur un côté de ce bouton figuré est placée une boucle en fil métallique dépassant un peu la garniture. Ce genre de galon est surtout employé comme garniture des devants de corsages et de jaquettes; on l'emploie aussi pour les manches ouvertes en le plaçant sur la couture extérieure, sur une longueur de quelques pouces. Cette garniture joue en quelque sorte le rôle imaginaire d'un système de fermeture et obtient le plus grand succès.

Les tresses d'une largeur de un à deux pouces forment une sorte de coquille, dans toutes les teintes de la soie nuancée, avec par places un large pois blanc qui tranche sur le dessin.

Le dessin est continu, les coquillages semblent s'enchaîner les uns avec les autres; mais la même idée se reproduit d'une manière différente, quand un coquillage de forme ovale est placé perpendiculairement, suivi d'un autre dans la position horizontale. Cette disposition fait paraître la largeur de la garniture moins régulière, le gaufrage de la soie représentant très-exactement le dessin et la nuance d'un coquillage.

Dans la tresse "Girondale", le dessin en forme de baldaquin embrasse un espace de deux pouces, avec des bords festonnés sur un côté ou sur les deux côtés. C'est une garniture gracieuse en soie noire, blanche et nuancée. — [Dry Goods Economist].

TISSUS POUR L'AUTOMNE

Trois tissus très-attrayants pour le commencement de l'automne sont: le satiné souple, l'onduline et la foulardine. Ces trois étoffes sont unies, bien qu'il y ait un léger mélange de fils blancs dans leur tissage. Le satiné souple est le plus solide de ces trois tissus et offre un joli lustre, le faisant presque ressembler à un drap très-léger, bien qu'il soit du genre tulle. Il convient admirablement pour les costumes du type tailleur et se trouve dans une grande variété de teintes intermédiaires.

La garniture qui lui conviendrait le mieux serait certainement des tuyautés ou rouleaux de taffetas, d'une nuance légèrement plus foncée; on parle beaucoup du taffetas comme garniture de toutes les étoffes de laine, pour l'automne; il remplacerait ainsi les garnitures de satin qui étaient en vogue au printemps.

L'onduline est aussi attrayante et mérite bien son nom, car l'envers de cette étoffe offre une légère ondulation dans les fils qui la composent; le même effet se produit aussi quand on tient l'étoffe exposée à la lumière, mais est moins visible du côté opposé.

L'onduline est un tissu fort, bien que relativement mince, et fera le meilleur usage soit pour un costume tailleur, soit pour vêtements d'enfants. Du galon en teintes de même couleur, avec un léger mélange de blanc dans le tissage, produira un bon effet comme garniture. La foulardine, qui est présentée comme étoffe pour l'automne, donne l'impression qu'elle convient mieux pour les demi-saisons, car elle est presque transparente et bien adaptée pour costumes de la fin de l'été, avec sa température quelque peu variable; d'autant plus qu'en couleurs pâles, cette étoffe est très-attrayante. Elle convient mieux aux toilettes ordinaires qu'à celles strictement du genre tailleur.

Le "Tailleur parisien" est aussi un agréable tissu pour demi-saisons ou pour l'automne, bien qu'il soit moins doux au toucher que les tissus déjà mentionnés. Les échantillons sont principalement de teintes neutres, produites sous forme de carreaux très-petits et presque indistincts, par un mélange à peu près égal de deux nuances d'une même couleur et de blanc; cette dernière couleur semble former plus ou moins la couleur du fond.

On emploiera ce tissu pour costumes et aussi pour petits pardessus du genre jaquette semi-sac.

Outre ces tissus, il y a encore les drapés blancs et noirs. Ces tissus présentent quelque chose qui sort de l'ordinaire et qui est même original, avec leurs effets noirs et blancs produits par le mélange de fils de grosseurs inégales dans ces deux couleurs.

Quand on regarde l'étoffe de près, ces effets ont quelque chose d'indistinct; mais si on la regarde à une petite distance, on découvre quelque chose dans le tissage qui ressemble beaucoup à des barres transversales. Ces tissus, bien que d'une texture légère, conviendront admirablement pour costumes tailleur d'automne, que la pluie peut toucher sans les gâter.

Le "Chantilly" est un tissu tout laine d'un moëlleux exquis, ayant aussi un mélange de noir et de blanc, le noir dominant toujours; les fils blancs ont de petites touffes çà et là rappelant jusqu'à un certain point nos anciennes favorites, les "neigeuses".

Quelques spécimens plus foncés offrent l'apparence de rayures très-étroites, en raison du peu de place accordé au blanc. Ces derniers sont de beaucoup les plus attrayants.

Il y a aussi sur ces tissus une apparence de non fini qui n'est pas déplaisante et les fait paraître confortables.

Ce sont des tissus faits spécialement pour l'automne. — [Dry Goods Economist].

M. James M. Alexander, chef de la maison S. F. McKinnon & Co. Ltd, est de retour d'un voyage d'achats en Europe. Pendant son absence, M. Alexander a visité les principaux centres manufacturiers de la France, de la Suisse et de la Grande-Bretagne.

M. Alexander a pu constater que, par suite de la grande activité industrielle qui règne actuellement en Europe, il était assez difficile d'obtenir de promptes livraisons.

Fourrures et Chapeaux

Chapeaux et Calottes

Toujours en stock, un assortiment considérable de

Chapeaux
Mous
et Durs,

dans tous les styles et couleurs.

CALOTTES :

Grande variété de Calottes

Anglaises,
Américaines et
Canadiennes.

Fourrures

C'est le *fini* dans les détails.

Nos marchandises comprenant :

MANTEAUX,
CAPOTS,
ETOLES,
CASQUES,
MANCHONS,
Etc., Etc.

ont une attention spéciale pour le finissage.

Nous leur donnons le chic qui en fait une vente assurée. Venez examiner nos salles d'échantillons et jugez par vous-même.

Merceries pour Hommes

Stock complet de

CHEMISES,
CAMISOLES,
COLLETS,
CRAVATES,
BRETELLES,
BAS,
PARAPLUIES,
CANNES,
GANTS ET
MITAINES.

Une visite à nos salles vous convaincra.

LOUIS A. CODERE

Batisse Metropole
Sherbrooke

Les prix sont généralement très fermes; surtout en ce qui concerne les lainages; les cotonnades sont également tenues à des prix très fermes.

* * * *

M. Wm Alexander, chef de la maison S. F. McKinnon & Co., de Montréal, rapporte que les affaires ne sont pas mauvaises, malgré que la saison soit déjà bien avancée. Les ordres de rassortiment portent en grande partie sur les chapeaux en chiffon, les chiffons à la verge, les petites fleurs telles que les violettes et le muguet. La demande pour les rubans ne s'est pas ralentie; il y a des nuances que l'on obtient difficilement.

Les paiements sont bons.

* * * *

M. J. H. Palmer, acheteur de la maison Debenham, Caldecott & Co., constate que le commerce du printemps a été satisfaisant et que la demande pour l'assortiment général se maintient.

Les rubans, les soieries, les braids de paille, les fleurs sont toujours de grande vente, de même que les chapeaux en toile.

En fait de marchandises d'automne, tout fait prévoir qu'il y aura une grande vente pour les velours de toutes descriptions.

* * * *

M. John Caverhill, de MM. Caverhill & Kissock, nous informe que, bien que la saison soit assez avancée, il y a encore une excellente demande pour l'assortiment général. Cette demande est attribuée au fait que la saison est assez tardive, par suite de la température relativement froide que nous avons eue pendant le mois de mai et le commencement de juin.

Les paiements sont très satisfaisants.

* * * *

D'après M. J. Léo, de la New-York Silk Waist Co., le commerce d'automne promet d'être actif. Les tissus les plus en usage pour la confection des blouses sont le cachemire, les henriettas, les lustrés, les siciliennes, les crêpes de laines, le tissu Albatross, les delaines ainsi que les flanelles.

Quant aux nuances, les verts, les bruns, le rouge cardinal, le bleu-marin sont recommandables.

Relativement aux blouses en soie on emploie surtout les taffetas, les lousines, les messalines, les tamalines et quelques soies Japonaises.

Les blouses d'automne comportent beaucoup de garnitures de dentelles et de galons, la coupe est à peu près la même que pour le printemps, si ce n'est que les manches sont étroites jusqu'au coude puis s'élargissent pour prendre la forme gigot.

Les voyageurs de MM. Caverhill & Kissock sont actuellement en tournée pour la prise des commandes de l'automne. L'assortiment qu'ils ont à offrir aux modistes comprend les dernières nouveautés des marchés européens.

Nous appelons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'assortiment d'articles "Haute Nouveauté" qui leur sera soumis par les voyageurs de la maison Kyle, Cheesbrough & Co. Ils y trouveront de nombreuses lignes qu'il est impossible de se procurer ailleurs. Les prix marqués sont des plus raisonnables, étant donnée la quantité incontestable de la marchandise offerte.

Ayant terminé leur inventaire semi-annuel, MM. Caverhill & Kissock sont à même d'offrir au commerce de véritables occasions dans de nombreuses lignes.

Les voyageurs de la maison S. F. McKinnon & Co., viennent de partir en tournée avec un magnifique assortiment d'échantillons de toutes les dernières nouveautés dans les Modes pour l'automne.

MM. Debenham, Caldecott & Co., nous informent que leur stock de rubans est très bien assorti dans les nuances diverses. Ils viennent de recevoir une expédition considérable de leurs fameuses lignes de rubans taffetas connus dans le commerce sous les noms de D. C. 2; D. C. 3; D. C. 100.

Plissage Accordéon

Les jupes plissées accordéon sont en grande vogue pour la saison d'été 1905. Rien n'est gracieux comme la jupe dont nous donnons la vignette ci-contre.

M. Jos. Lamoureux, manufacturier, 178, rue Montcalm, Montréal, fait une spécialité du plissage français accordéon; Il est prêt à entreprendre le plissage à façon pour le compte des marchands et donnera ses prix sur demande.

Les ordres peuvent être remplis dans un très court délai.

Un artiste étant attaché à son établissement, M. Jos. Lamoureux peut fournir les dessins au prix coûtant.

En voyage

M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co, est parti à la fin du mois de mai pour un voyage d'affaires en Europe. Pendant les trois mois que durera son absence, M. de Grandpré visitera les principaux marchés d'Europe et placera d'importantes commandes pour les nouveautés du commerce des modes.

Nous recommandons à nos lecteurs d'examiner les échantillons de modes d'automne qui leur seront présentés par M. Raoul Mathieu, représentant dans le district du Nord, de MM. Chaleyer & Orkin. L'assortiment comprend les dernières nouveautés du marché français.

MM. L. Hirshson, 1782 rue Notre-Dame, ont reçu ces jours derniers un lot important de dentelles Point d'Angleterre. Ces marchandises sont offertes à des prix très réduits.

QUELQUES CHIFFRES CONCERNANT LE COTON

Le Bureau du Cens a publié son rapport final au sujet du coton de la récolte 1904, avec des statistiques comparatives des récoltes des quatres années précédentes. Dans notre numéro du mois de mai, nous disions, d'après le même rapport, que la récolte de 1904 était équivalente à 13,597,782 balles carrées, y compris les filasses. Le rapport comparatif fait remarquer que le nombre de balles rondes de coton de cette même récolte est 1.1 pour cent du nombre total de balles de tous genres; en 1903, il en était les 3.9 pour cent, et en 1902, les 4.7 pour cent. Il y a donc une décroissance marquée dans le nombre des balles de cette forme, et cela pour plusieurs raisons: la plus importante et la plus puissante de toutes, c'est l'hostilité manifestée à l'égard des compagnies qui mettent le coton en balles rondes, par les compagnies de transport et par ceux qui ont investi des capitaux dans les établiscsements qui mettent le coton en balles carrées comprimées.

Il y a peu d'espoir qu'un progrès quelconque soit observé désormais dans l'emballage du coton sous cette forme ronde ou cylindrique, et la balle carrée sera la forme sous laquelle tout le coton sera emballé. En réalité, il n'est que raisonnable de supposer que cette dernière forme sera conservée; car c'est la meilleure sous tous les rapports, non-seulement pour le transport, mais aussi pour la manipulation.

La principale objection qui se soit élevée contre la balle carrée, c'est qu'elle était mal enveloppée, mal cerclée, d'où résultait une grande et inutile perte. La méthode d'emballage de la balle ronde est sans contredit plus économique que celle employée pour la balle carrée, parce que la balle ronde n'a besoin d'être comprimée qu'une seule fois, et cela à l'établissement d'égrenage. Si l'on pouvait trouver quelque moyen pour comprimer la balle carrée à l'établissement d'égrenage, de manière à lui donner un poids de 35 à 40 livres par pied cube, comme cela se fait pour la balle ronde, il n'y aurait d'autre amélioration à réclamer qu'une enveloppe plus solide de la balle.

La Marque qui est en Demande

NATURELLEMENT, le manufacturier domestique ferait mieux de connaître les exigences de son propre commerce. C'est une des raisons pour lesquelles **The Penman Manfg. Co, de Paris, Canada,** a obtenu un succès si merveilleux et croissant chaque année, en fournissant le marché Canadien de Sous-Vêtements. Pendant plus de 35 ans, sa marque bien connue et de confiance Pen-Angle de Sous-Vêtements Irrétrécissables, a été mise à l'épreuve, et en conséquence, cette maison est considérée comme la première et la plus grande manufacture de Sous-Vêtements au Canada. Elle sait exactement ce qu'il faut au climat et au commmerce Canadiens et fait ses marques en conséquence. MONSIEUR LE DETAILLEUR! Si vous désirez mettre en stock des lignes de Sous-Vêtements d'Hommes, de Femmes et d'Enfants, qui se vendront, voyez à ce que votre marchand de gros vous fournisse la marque Pen-Angle.

Chaque vêtement porte cette étiquette.

L'industrie de la graine de coton, telle que représentée par les produits des manufactures d'huile de graine de coton, fait de rapides progrès et a été fructueuse pour le planteur, pendant un certain nombre d'années, lui fournissant un revenu considérable, en plus de celui dérivé de la récolte proprement dite de coton. Par exemple, les planteurs tirèrent de leur récolte de coton en 1904 près de 6,400,000 tonnes de graines d'une valeur de $90,260,000, ce qui représente environ 1-6 de la valeur totale du coton égrené. En 1902, les planteurs ne retirèrent qu'un peu plus de $80,000,000 de leurs graines. Bien entendu, ces chiffres indiquent les valeurs brutes et non pas les valeurs nettes, car il faut en déduire certains frais occasionnés par la vente, etc.

Le Bureau du Cens fixe la qualité du coton des hautes terres récolté en 1904, comme strictement passable; c'est la même qualité qu'en 1903. Ce fait indique que la cueillette dans ces deux années a été faite avec une propreté remarquable; il faudrait en tenir compte quand on fait des comparaisons avec des récoltes d'autres années et que l'on considère les qualités de ces récoltes comme productrices de fil; car elle a une influence sur la quantité de déchets qui se produisent au cours des procédés de manufacture.

La récolte de 1903 était en moyenne d'une qualité médiocre donnant un pourcentage relativement fort de déchets dans la manufacture. — [Textile American].

Nous avons le regret d'apprendre le decès de M. Benjamin Wright, de la maison Bagley & Wright Mfg. Co. Ltd., de Oldham, Angleterre. La maison Bagley & Wright est des plus connues dans le commerce canadien; elle possède une succursale à Montréal, dirigée par M. Wm. Wright, fils du défunt.

M. Wm. Wright s'est rendu en Angleterre à l'occasion du décès de son père; nous lui offrons l'expression de nos plus sincères condoléances.

* * * *

C'est avec un plaisir que partageront sans aucun doute un grand nombre des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" que nous apprenons que M. C. M. Cameron vient d'être nommé chef d'un des plus importants départements de MM. Greenshields Ltd., celui des flanellettes.

M. "Charley" Cameron a su, grâce à ses nombreuses qualités, se faire de nombreux amis dans le commerce canadien-français durant les années qu'il a passées chez James Johnston & Co., à la W. R. Brock Co., et finalement chez MM. Greenshields Ltd.

* * * *

Les prix des cotonnades diverses sont des plus fermes sur notre marché par suite de la bonne tenue des marchés anglais et américains.

En ce qui concerne le marché anglais, on peut dire sans hésitation aucune que depuis de nombreuses années il n'a pas été dans d'aussi bonnes conditions; en effet, il faut remonter à au moins 30 ans, pour retrouver une telle activité; les ordres pour l'Extrême-Orient sont si nombreux et si considérables que les manufacturiers du Lancashire ont de l'ouvrage assuré pour au moins trois ans. Ce qui fait que les manufacturiers canadiens et américains n'ont pas à craindre la compétition anglaise.

* * * *

Il y a présentement une excellente demande pour toutes les classes de cotonnades. Depuis que le temps est devenu chaud, les ventes de mousselines, de guillaumes et d'indiennes ont été des plus actives. Quant aux lignes courantes, telles que les sheetings, etc., etc., la demande a été excellente depuis le début de la saison.

MM. A. Racine & Cie, offrent à des conditions très avantageuses un lot important de cretonnes de 30 pouces de large. Les marchands de détail devraient profiter de cette belle occasion.

PRIX, CONDITIONS ET ESCOMPTES RELATIFS AUX GANTS

Entrevue intéressante avec M. J. J. Westgate, Président de la Hudson Bay Knitting Co., Montréal

Dans une discussion des termes et escomptes relatifs au commerce de gants et de mitaines, M. J. J. Westgate, président de la Hudson Bay Knitting Co., Montréal, a fait récemment quelques observations intéressantes que nous reproduisons:.

"La situation telle que je la comprends", dit M. Westgate, est celle-ci; Presque tous les fabricants de gants et de mitaines font affaires avec les jobbers et ils ont une série d'escomptes qui varient en quelque sorte de 5 et 10 pour cent à 20 et 51 pour cent.

"Naturellement, si un manufacturier fait affaires avec les jobbers, il doit rencontrer les conditions des jobbers; mais la difficulté est que les gros détailleurs veulent être placés sur la base des jobbers. D'autres, avec le temps, apprennent que certains marchands ont obtenu ces conditions et il y a alors un marchandage sur chaque vente. Les commerçants ont peur que quelque autre commerçant obtiennent un avantage sur lui quant aux conditions et très souvent ils ne font pas erreur à ce sujet.

"Je ne vois aucune raison d'avoir toute une série de conditions. Si un manufacturier donne de gros escomptes, il ne peut qu'engendrer la méfiance quant à son système et à ses prix, spécialement quand on arrive à savoir qu'il ne traite pas tous ses clients de la même manière. Le sentiment qui forcément se crée chez le détailleur est qu'il n'est jamais sûr que quelqueautre commerçant n'a pas un avantage sur lui en obtenant de meilleurs termes ou de plus forts escomptes.

"Voici maintenant un autre point de vue de ce système. Comment un manufacturier peut-il donner des escomptes, s'il ne les ajoute à ses prix? Il est tenu de faire un certain profit. S'il donne à un marchand un plus fort escompte qu'à un autre, ou bien il tire un profit légitime de l'un et un profit dérobé de l'autre, ou bien il a perdu son profit avec l'un et obtenu un profit raisonnable de l'autre; dans tous les cas, il a commis une injustice envers un client.

"En réalité", continue M. Westgate, "je ne vois pas pourquoi tous les manufacturiers n'accepteraient pas des termes uniques auxquels ils se tiendraient. La seule raison que je puisse voir pour qu'ils n'en agissent pas ainsi est que leurs marchandises doivent être inférieures et que quelques acheteurs connaissent mieux leur valeur que d'autres.

"Notre gérant de l'Ouest, M. S. D. R. Fernie, de Winnipeg, m'a cité un certain nombre d'exemples de la manière dont se font ces escomptes, en voici un:

"Vous savez que quelques-unes des salles d'échantillons de l'Ouest ne sont pas exactement des salles de palais; quelques-unes ont des divisions en bois de un pouce et tout ce qui se dit dans une salle peut s'entendre distinctement dans la salle voisine. M. Fernie, et un voyageur d'une maison rivale avaient installé leurs échantillons dans deux salles voisines. Le soir, il écrivait ses ordres et, pendant trois quarts d'heure, son rival et un de ses clients discutaient et disputaient à propos des termes et escomptes. M. Fernie, ni aucun de nos 19 voyageurs, n'a jamais discuté la question des termes. Nos termes sont maintenant entièrement connus et compris. Tous les détailleurs auxquels nous vendons, et il y en a 5,600 au Canada, savent que nos conditions sont net 60 jours ou 2 pour cent d'escompte paiement à 10 jours, et nous

Naps et Napping

Suggèrent l'idée de sommeil, n'est-ce pas? Mais vous avez tort, si c'est à cela que vous pensez.

Nous appliquons les mots "Naps et Napping" aux

SOUS-VETEMENTS WOOLNAP POUR HOMMES

—où les mots "nap et napping" veulent dire construction interne du vêtement Woolnap — un fil de laine supplémentaire incorporé au tissu, pour produire un duvet ("nap") sur la face interne.

Le Sous-Vêtement Woolnap a un moëlleux délicieux, est hygiénique, procure de la chaleur, absorbe l'humidité du corps: aidant ainsi au maintien de la bonne santé et à l'exemption de rhumes. Les vêtements Woolnap ont un fini et une coupe sans défaut, — pas de bords non finis, pas de travail à moitié fait, parties renforcées là où se produit une tension ou une usure excessives. Le Sous-Vêtement Woolnap pour Hommes est la perfection de l'art et du génie appliqués aux vêtements tricotés.—Irrétrécissable et en Pure Laine.

Toutes les Maisons de Gros tiennent les Sous-Vêtements Woolnap.

n'avons jamais varié de ces conditions. Quand un client achète de nous, il sait qu'il obtient exactement d'aussi bons prix et d'aussi bonnes conditions que ses concurrents et il a confiance en nous.

"Nous n'avons jamais eu à nous reporter à un ordre de l'année précédente pour voir si les conditions de l'année présente coincident avec celles accordées l'année d'avant. Nous savons qu'elles sont toujours les mêmes; nous marquons nos échantillons avec des chiffres connus et nous n'avons qu'un seul prix. Quand nous voulons obtenir une ligne de marchandises, disons à $6.00 la douzaine, nous calculons la qualité que nous pouvons faire et notre propre profit. Nous n'avons pas à diminuer la qualité des marchandises pour nous permettre de faire un profit; nous savons ce que nous coûtent les marchandises et nous savons exactement le prix que nous voulons en obtenir.

"Je ne vois pas comment les manufacturiers peuvent évaluer leur profit même approximativement en ayant une douzaine de prix; on semble, en agissant ainsi, vouloir accaparer tout ce que l'on peut et quand on ne peut pas accaparer, à accepter tout ce qu'on peut obtenir.

"Oui, les affaires sont bonnes, jamais elles n'ont été meilleures chez nous. Les perspectives du commerce au Nord-Ouest sont excellentes et le fort accroissement de nos affaires dans cette partie du pays est surprenant aussi bien d'ailleurs que partout au Canada.

Par suite de l'accroissement de ses affaires, la Galt Knitting Co, de Galt, Ont. procède à la construction d'une nouvelle fabrique de 4 étages ayant des dimensions de 120 x 135 pieds. La nouvelle bâtisse sera terminée cet automne.

* * * *

M. R. G. Paquette, de la Men's Wear Co. rapporte que les affaires sont actives, la demande pour les cravates a été particulièrement active pour livraison immédiate.

Les cravates dans les nuances brunes se vendent toujours bien; pour la saison d'automne on prévoit une grande vogue pour les cravates en Plumetis français surtout dans les nuances grises.

* * * *

MM. E. O. Barrette & Co., représentant dans la province de Québec la Dominion Suspender Co. et la Niagara Neckwear Co., nous avisent que, depuis le début de la saison d'été, les affaires ont été très satisfaisantes.

En fait de cravates, la demande actuelle porte sur les "Stock Ties" en tissus lavables; il se vend également une quantité de "Derby" dans la forme "Paddler" ou Aviron; ces cravates sont en soieries de nuances claires.

Relativement aux bretelles, le genre "President" conserve facilement sa grande vogue.

* * * *

La Men's Wear Co. nous informe qu'elle soumettra sous peu au commerce les dernières nouveautés du marché de New-York en fait de sous-vêtements et de bas et chaussettes. Ces articles sont manufacturés par MM. Chas Simon & Sons de New-York, et ont une réputation des plus enviables. La Men's Wear Co. a la représentation exclusive au Canada de cette importante manufacture.

Les marchands de merceries trouveront chez MM. E. O. Barette & Co., chambre 238, Temple Building, rue St-Jacques, Montréal, un assortiment complet des bretelles "President". — Ces bretelles faites par la Dominion Suspender Co., sont supérieures comme qualité et apparence.

La Men's Wear Co. de Montréal, vient de recevoir la visite de M. Wm. O. Horn, chef de la maison W. O. Horn & Brother, de New-York, que la Men's Wear Co représente au Canada.

MM. W. O. Horn & Brother ont la réputation bien établie de produire tout ce qu'il y a de meilleur et de plus élégant en fait de tissus pour cravates et pour chemises. Aussi, la Men's Wear Co. a pris dans les plus grandes maisons de merceries de Montréal et de Toronto, des commandes très importantes.

MODES EN GROS

Stock Complet

Le fait que nous recevons journellement de fortes consignations de marchandises les plus nouvelles est une assurance pour le commerce que notre stock est tenu **absolument à la hauteur** pour la prompte exécution de tous les ordres.

STOCK LE PLUS VASTE: NOUVEAUTES LES PLUS RECENTES

Commandes fortes ou petites expédiées le jour même. . .

REPRESENTANTS:

J. F. L. DUBREUIL, MONTREAL.

J. B. LEMIEUX, QUEBEC.

THE D. McCALL CO., LIMITED

Au Commerce Juin

Ce Mois-ci,

Nous commençons une nouvelle Saison, d'après notre politique et notre position d'autrefois—

Autorité du Capital
Economie dans l'Administration
Connaissance des Valeurs
Efficacité de Méthode
Habileté dans l'Action
Vivacité d'Attention
Courtoisie dans les Manières
Correction dans l'Expédition
Intégrité en Tout

C'est ce qui nous a permis de faire avec succès des affaires sur les marchés de—Ontario, Québec, Manitoba, Territoires du Nord-Ouest, Yukon, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Ecosse, Ile du Prince-Edouard.

Notre Nouveau Stock de Marchandises Sèches Générales, d'Articles pour Hommes, de Mercerie, de Lainages, de Tapis et de Fournitures de Maison, surpassera, comme assortiment et valeur, celui de toute saison précédente.

John Macdonald & Co.,

Wellington and Front Sts. East, Toronto.

La Goderich Knitting Company, Limited

La vignette ci-dessus représente le bâtiment où est faite la bonneterie bien connue "Maple Leaf Brand". Cette bonneterie est manufacturée par la Goderich Knitting Co., Goderich, qui a créé un commerce très-satisfaisant dans les lignes de worsted et de fins cahemires, et qui produit des articles reconnus comme type modèle de qualité. La compagnie rapporte que les ordres lui arrivent libéralement dans toutes les lignes et que les perspectives pour 1905 sont extrêmement brillantes.

Ce n'est que depuis l'année dernière que cette maison ne s'occupe que du commerce de détail, et, pour la première année, les résultats ont été meilleurs qu'on ne pouvait l'espérer, ce qui tend à prouver que la marque "Maple Leaf" don-

Les Célèbres
CORSETS

P. D.

Sont l'étalon reconnu de tous les **CORSETS** de **Haute Classe**. Ils ont sans aucun doute les plus grandes ventes dans tous les pays. Ceci a été obtenu uniquement par le mérite et les hautes qualités des marchandises.

KONIG & STUFFMANN

11 Carre Victoria - MONTREAL

Seuls agents pour le Canada.

DEBENHAM, CALDECOTT & CO.

MODES

NOS ECHANTILLONS POUR LA SAISON D'AUTOMNE
MONTRENT LES LIGNES PRINCIPALES
DANS LES NOUVEAUTÉS POUR MODES.

UN ASSORTIMENT CHOISI DE :

AIGRETTES D'AUTRUCHE — CHAPEAUX CHENILLE
PLUMES DE FANTAISIE — CHAPEAUX CASTOR
MANCHONS CASTOR — READY TO WEAR.

VALEURS SPECIALES EN PLUMES D'AUTRUCHE.

LA MAISON PAR EXCELLENCE POUR
RUBANS ET SOIERIES.

DEBENHAM, CALDECOTT & CO.
18, RUE STE-HELENE, MONTREAL.
43½ ET 43¾ RUE ST-JOSEPH, QUEBEC.

ne satisfaction. Le Dominion est divisé en quatre sections pour les représentants de la bonneterie de la marque Maple Leaf, et les agents dont les noms suivent sont toujours à la recherche d'ordres concernant leurs lignes:

MM. McClurg & Burns, pour la province d'Ontario; A. L. Gilpin, pour la province de Québec; Gerhardt, Hanley & McKay, pour le Manitoba, les Territoires du Nord-Ouest et la Colombie Anglaise; White & Wilson, pour les Provinces Maritimes.

MM. Allan Mfg. Co. Ltd., de Toronto, viennent d'envoyer à leurs représentants de la province de Québec, la Men's Wear Co. de Montréal, une magnifique collection de parapluies qui, sans exagération, dépassent comme qualité et valeur tout ce qui a été offert au commerce jusqu'à présent.

MM. L. Hirshson & Co. offrent en job une ligne de sous-vêtements en soie ainsi que des jupes en soie avec la quantité de soie nécessaire pour faire le corsage. Ce sont des valeurs exceptionnelles qui méritent l'attention des acheteurs.

FABRICATION D'UNE TAPISSERIE DES GOBELINS

L'art de reproduire sur le métier des figures ou dessins d'ornement est probablement presque aussi ancien que celui de les peindre sur une muraille ou sur un panneau. Les Egyptiens, fondateurs de si nombreuses industries, ont connu de très-bonne heure l'art d'orner les tissus par le tissage, la broderie et l'application des couleurs.

Dans les temples souterrains de Beni-Hassan, les peintures murales, qui datent de l'an 3000 avant l'ère chrétienne, représentent un métier de tisserand vertical, ressemblant singulièrement par sa disposition générale et même dans ses détails au métier en usage de nos jours. Il ne manque pas de documents authentiques prouvant que les Egyptiens de l'époque des Pharaons produisaient des étoffes d'une richesse et d'une finesse extraordinaires, qui pourraient soutenir avantageusement la comparaison avec celles que produit l'industrie moderne. On peut dire la même chose des tissus produits en Asie orientale et en Grèce. Les auteurs anciens sont unanimes à proclamer la magnificence déployée à Babylone et à Ninive dans les tapisseries de tentures et les tapis, et il existe de nombreux documents relatant les prix énormes payés par les patriciens Romains pour les tapisseries de Babylone.

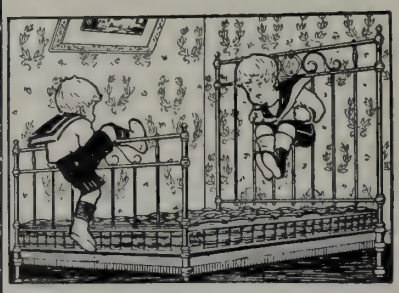
Les plus anciennes tapisseries existant encore aujourd'hui ne datent pas d'une époque plus reculée que la fin du douzième siècle, et elles sont assez rares. Des preuves indubitables montrent que tous ces spécimens ont été produits en Allemagne vers l'an 1200. Pendant le treizième siècle, l'art de la tapisserie a subi une renaissance et, d'après d'anciens historiens, beaucoup de tapisseries doivent avoir été produites, bien qu'il n'en existe aujourd'hui qu'un seul exemplaire. Au quatorzième siècle, l'art de la tapisserie prit un grand développement et une grande importance, principalement en France et dans les Flandres. Paris, Arras et Bruxelles s'assurèrent la suprématie grâce à l'habileté de leurs tisseurs.

Le quinzième siècle a été l'âge d'or de la tapisserie, et les ateliers du nord de la France et des Flandres s'élevèrent dans cet art à une hauteur et à une perfection inconnues jusqu'alors; la ville d'Arras éclipsa toutes ses rivales. Dans ce siècle,, cette industrie fut entreprise par des tisserands émigrés Français et Flamands, et bientôt les peintres Italiens fournirent des dessins pour la tapisserie, non-seulement pour les tisserands de leur propre pays, mais aussi pour ceux des autres nations.

★Le COQUET
Le plus complet des Journaux de Modes
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS
38e Année
Texte illustré—Gravures coloriées et Patrons coupés dans tous les numéros
Paraît en 7 éditions, hebdomadaires et bimensuelles de 13 à 66 fr, par an

Les Silhouettes Parisiennes
Édition de grand luxe
7 mois par an 30 francs. { 3 mois Hiver 14 fr. 4 — Eté 18 fr.
Journal mensuel — le 1er
12 gravures coloriées — 1 texte illustré
1 patron découpé
PARIS-FIGURINE
JOURNAL DE MODES
DEUX ÉDITIONS. — Texte illustré, Figurines coloriées et Patrons coupés dans tous les numéros.
PARAIT LES 1er ET 15, 28 ET 41 FR. PAR AN
Le JOURNAL DES MODISTES
Paraît le 1er de chaque mois
Edition française ou étrangère en six langues, 18 fr. par an.
LE JOURNAL DES LINGÈRES
Paraît le 1er de chaque mois. — Un an..... 8 fr.
Avec une gravure coloriée de 5 chapeaux..... 10 fr.
Demander Spécimens et Conditions d'Abonnements à la Direction Mon A ALBERT, *6, rue Favart*, PARIS, 2e Arr.

OUATE EN PAQUETS
Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.
OUATE DE COTON:
"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."
La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."
ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.



TRADE MARK
THE IDEAL GUARANTEED LINE
REGISTERED
Manufacturiers en gros de:
LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreillers de Plume, Couvre-pieds.
The Ideal Bedding Co., Limited
SUCCESSEURS DE The Alaska Feather & Down Co. The Toronto Bedding Co.
MANUFACTURES A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

CAVERHILL & KISSOCK

MODES

AUTOMNE 1905.

NOS VOYAGEURS SONT MAINTENANT EN ROUTE AVEC DES ECHANTILLONS DES MODES D'AUTOMNE, COMPRENANT :

Chapeaux de Feutre pour Dames, Coiffures d'Enfants, Peaux d'Ours (Bearskins), Rubans, Soieries, Velours, Velveteens, Peluches, Fleurs, Plumes, Plumes d'Autruche, Garnitures de Fantaisie, Dentelles, Tissus pour Voilettes, Garnitures en Laine et en Fourrure, Ceintures, Articles de Cou, Cols en Dentelle et de Fantaisie, Etoffes pour Baptêmes et pour Deuil, (Crêpes, Grenadines, etc., etc).

Caverhill & Kissock

19 rue Elgin, OTTAWA

70 rue St-Joseph, QUEBEC

MONTREAL

Le seizième siècle et la renaissance consacrèrent le rôle que le moyen âge avait assigné à la tapisserie, et virent les tisserands Italiens égaler ceux d'autres nationalités.

Au dix-septième siècle, fut établie à Paris la manufacture des Gobelins, renommée dans le monde entier; depuis cette époque, la France s'est placée au premier rang dans l'art de la tapisserie et a toujours conservé sa place.

Pendant le dix-huitième siècle, la tapisserie a conservé sa popularité et est même devenue plus populaire, bien qu'elle ait changé de style; mais, à la fin de ce siècle, cette industrie atteint son apogée, suivi de son déclin progressif. Jusqu'à il y a quelques années, la manufacture des Gobelins, parmi les innombrables manufactures qui se livraient autrefois à la fabrication de la tapisserie, continuait seule à demeurer en opération depuis l'époque mentionnée ci-dessus.

Dans ces dernières années, l'art de la tapisserie a eu une sorte de renaissance et, grâce aux efforts de quelques hommes de goût, il commence une fois de plus à reprendre la place qui lui est due dans le monde de l'art. Outre les deux manufactures du gouvernement français, celle des Gobelins et celle de Beauvais, il y a un certain nombres d'établissements particuliers en France, en Italie et en Allemagne.

Une manufacture fut établie en Angleterre en 1876, mais ne fut pas dirigée économiquement et fit faillite.

La fabrication de la tapisserie en Amérique est d'une date relativement récente, et y fut introduite, croyons-nous, en 1893 par M. William Baumgarten, de New-York, qui établit le premier métier dans cette ville et y fit venir un tisserand Français. Depuis lors, ce modeste commencement s'est développé en une manufacture de dimensions considérables, située à Williamsbridge, état de New-York. Bien que tous les ouvriers qui y sont employés soient des tisserands Français, M. Baumgarten, a commencé à faire apprendre le métier à des jeunes gens, dans le but de faire de cette industrie une industrie purement nationale.

La tapisserie tient le milieu entre la broderie et le tissage. Une pièce de tapisserie est un tissu fabriqué sur une chaîne de fils, tirés verticalement, "haute lice"; ou horizontalement, "basse lice", et autour desquels sont entrelacés des fils de couleur en soie ou en laine, formant ainsi un tout et produisant une étoffe dans laquelle les lignes et les teintes forment des combinaisoins analogues à celles obtenues par le peintre avec sa brosse ou par l'ouvrier en mosaïque avec des morceaux de marbre de couleur. La disposition des fils de couleur est entièrement faite à la main, et le tisserand suit ligne par ligne le modèle qu'il copie. Dans les métiers de haute lice, deux montants verticaux en bois ou en fer supportent deux cylindres mobiles, "ensouples", un à chaque extrémité, sur lesquels les fils de la chaîne sont étendus à volonté. Ces fils ont d'habitude la même longueur que la tapisserie, qui s'enroule sur les cylindres inférieurs au fur et à mesure de sa production.

Le tisserand travaille en arrière du métier, et suit à l'envers le dessin tracé sur les fils de la chaîne. Il a derrière lui le modèle dont il se sert pour assortir les couleurs. Parfois il passe en avant du métier pour juger de l'effet produit sur le bon côté. Les fils sont entrelacés de dedans en dehors et réciproquement comme dans la confection d'un panier; la

La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

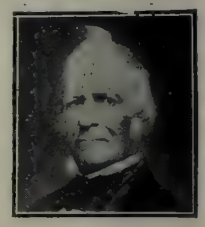
AUTOMNE 1905

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAIT LA FORCE

Adressez-vous a notre Maison pour tous vos achats et vous aurez decouvert le chemin du Succes.

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produit canadiens"

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'Automne.

Draperies Anglaises et écossaises

Tissus à Pardessus unis et de fantaisie pour l'Automne

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

LAFONTAINE
"Affirmons nos droits."

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts.

Nouveaux Chapeaux de Toile

Pour Dames et Enfants, venant d'etre reçus

PAR

S. F. McKINNON & CO.

LIMITED

Nouveaux Chapeaux Chiffon en Noir et Blanc, marchandises charmantes, toutes de formes nouvelles . . . . . .

VENANT D'ETRE REÇUS :

Rubans Taffetas Blancs, Rubans Taffetas Noirs,

DANS TOUTES LES LARGEURS.

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec le plus bel assortiment de Modes d'Automne et d'Hiver qui ait jamais été offert au Canada.

Voyez leurs échantillons avant de placer vos ordres.

87 Rue St-Pierre, Montréal.

couleur n'est placée qu'en petite quantité à la fois, les fils des diférentes couleurs étant enroulés sur des bobines séparées et le fil convenable de la chaîne étant soulevé à la main pour donner passage à la bobine. Chaque portion de la chaîne doit être traversée deux fois, car il n'y a qu'un fil sur deux qui soit couvert du côté du dessin. Une pièce de tapisserie est donc un tissu double. Quand le fil n'a été passé que dans un sens, la tapisserie est appelée demi-passe; quand on l'a passé une seconde fois dans l'autre sens, on l'appelle trame.

Lorsque le tisseur a fini de se servir d'une couleur donnée, il ne coupe pas le fil, mais laisse pendre la broche à l'arrière de la tapisserie jusqu'à ce qu'il ait encore besoin de cette couleur. Quand deux ou trois fils ont été ajoutés au tissu, on les rassemble et on les serre les uns contre les autres ou contre la portion déjà complétée, au moyen d'un peigne plat en métal, à dents courtes que l'ouvrier tient à la main. Il est facile de se rendre compte qu'en tissant les couleurs, il restera des ouvertures dans les lignes verticales du dessin; ces ouvertures devront être fermées par des coutures. C'est pour cette raison que beaucoup de tapisseries d'Orient ne présentent pas de lignes dans le sens de la chaîne, mais rien que des zigzags.

Le métier de basse lice est semblable au métier de haute lice, avec cette différence que les deux cylindres reposent sur des supports horizontaux au lieu d'être verticaux. Le modèle est placé sous la chaîne ce qui permet au tisseur de surveiller son travail et de consulter son modèle en même temps; le dessin n'est pas tracé sur les fils de la chaîne. Dans ce métier, les fils de la chaîne sont déplacés par des lices reliées à des pédales; les mains de l'ouvrier sont libres pour exécuter le tissage. Le travail peut donc se faire plus rapidement; mais n'est pas aussi satisfaisant, car le tisseur ne peut bien voir son ouvrage que lorsqu'il est complètement terminé.

Les fils de couleur sont d'abord enroulés sur de grosses bobines et, à mesure que le tisseur en a besoin, ils sont énroulés sur les petites broches employées dans le travail. Les fils de la chaîne sont en coton ou en laine, et les fils de couleur en laine ou en soie, avec des fils d'argent ou d'or suivant les besoins. La teinture de la multitude de teintes employées dans les tapisseries est en elle-même un art qui ne demande pas peu d'habileté. On n'emploie pour cette opération que les teintures végétales indestructibles, et les cotons, laines et soies à l'état brut sont tous de manufacture américaine.

Le travail de toute première beauté est fait sur les métiers de haute lice, bien que l'on prétende qu'il y a en réalité peu de différence entre la qualité des tapisseries faites sur ces métiers et la qualité de celles faites sur les métiers de basse lice.

Il semble merveilleux que les tableaux si ressemblant à la nature vivante, si exacts, et d'une telle beauté de dessin, de coloris et d'exécution puissent être reproduits avec un appareil si primitif; le mérite en revient uniquement à l'habilité du tisseur et du dessinateur. — [Scientific American].

M. Henry Duverger, de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., de Montréal, dit que les affaires n'ont souffert aucun ralentissement depuis le commencement de la saison du printemps. La demande pour les étoffes pour ameublements, pour les rideaux, pour les portières et tentures continue à être des plus forte. Les paiements sont excellents.

* * * * *

Il y a rareté sur notre marché de nattes du Japon qui, dans ces dernières années, ont été employées avec profusion pour couvrir les planchers des habitations d'été. Les nattes venant de Chine qui sont d'aussi bonne valeur que les Japonaises remplacent ces dernières.

Sous-Vêtements qui Dureront

POUR DAMES : Corps, Caleçons, Equestriennes, Cache-Corset, Combinaisons, Bloomers, Chemises de Nuit, etc.

POUR ENFANTS : Corps, Caleçons, Equestriennes, Blouses, Combinaisons, Pantoufles, etc.

POUR BEBES : Bandes, Slip Waists, Rubens (seuls fabricants).

POUR HOMMES : Corps et Caleçons, Combinaisons, Chemises de Nuit.

Fabriqués par

The Watson Manufacturing Co., (Limited)

PARIS, Ontario.

Representant pour la Province de Quebec: A. L. GILPIN, 32 rue McGill, MONTREAL.

Départements

De A. a N.

Nos voyageurs ont maintenant avec eux un assortiment complet d'échantillons d'Automne, ainsi que des assortiments complets d'échantillons de tous nos départements pour le commerce de rassortiment.

Pour être plus au niveau d'un commerce qui augmente, nous avons réarrangé les départements de notre magasin comme il est indiqué ci-dessous. Cela facilitera grandement l'exécution des ordres, et les clients sont assurés d'expéditions promptes et satisfaisantes.

Dans tous les département, les marchandises d'Eté s'épuisent rapidement, faisant de la place pour les arrivages des toutes dernières importations d'Automne :

DEPT. A—Marchandises Canadiennes, comprenant Cotons Ecrus et Blanchis ; Cotons pour Oreillers et pour Draps de Lit, Coutils, Cotonnades, Couvertures en Coton et en Laine, etc.

DEPT. B—Marchandises importées, etc.

DEPT. C—Marchandises Canadiennes en Coton, Imprimées, Teintes et de Fantaisie ; Guingamps pour Robes et Etoffes à Robe en Coton de Fantaisie.

DEPT. D—Marchandises Américaines en Coton, Imprimées, Teintes et de Fantaisie ; Tissus lavables, Mousselines, etc.

DEPT. E—Cotonnades étrangères: Cotonnades Mercerisées, etc.; Mousselines d'Art, Cretonnes, etc.

DEPT. F—Toiles pour la Maison ; Toiles pour Blouses et Robes, etc.

DEPT. G—Soieries, un Assortimeet sans égal ; Velours, Velveteens et Sealettes.

DEPT. H—Etoffes à Robes, Tissus pour Costumes, Domestiques et Etrangers. Voyez l'annonce du mois dernier pour quelques lignes leaders.

DEPT. J—Mousselines et Lawns, Unis et de Fantaisie ; Mousselines pour Robes Unies et de Fantaisie.

DEPT. K—Rideaux, Nets. Dentelles, Broderies, Garnitures, Rubans, Mouchoirs, Bavettes, Couvre-pieds, etc.

DEPT. L—Bimbeloterie et Articles de Tablette. Toutes les plus récentes nouveautés.

DEPT. M—Bonneterie Canadienne, Fournitures, Parapluies, Fils, etc.

DEPT. N—Bonneterie importée, Lainages de Fantaisie, etc., etc.

Nous nous ferons un plaisir de soumettre des échantillons à tout marchand de nouveautés, dans toute ville où nos échantillons ne sont pas offerts à présent.

BROPHY-CAINS, LIMITED

MARCHANDISES SECHES EN GROS.

MONTRÉAL.

M. Napoléon Robitaille représentant MM. Geo. H. Hees, Son & Co. visite actuellement le commerce de Montréal avec un choix d'échantillons comprenant les dernières nouveautés en fait de rideaux.

Nous apprenons que la Tryon Woollen Mills, de Tryon, Ile du Prince Edouard, est à la veille de changer de mains.

* * * *

M. C. X. Tranchemontagne rapporte que les affaires sont passablement bonnes; la demande actuelle porte en grande partie sur les serges bleues, ainsi que sur les tweeds et worsteds légers.

En fait de marchandises d'automne, l'on prend de bonnes commandes pour les étoffes de fantaisie pour pardessus ainsi que pour les beavers.

Les prix de tous les lainages continuent à être très fermes; quant aux paiements, il n'y a pas à s'en plaindre.

* * * *

M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., est d'avis que, depuis le commencement de juin, les affaires de rassortiment sont devenues plus actives; la demande chez eux porte en grande partie sur les flanelles et les worsteds clairs.

Les prix sont très fermes. Quant aux paiements il y a lieu de constater une notable amélioration.

* * * *

M. F. W. Fisher, de MM. John Fisher, Son & Co., de Montréal, rapporte qu'il y a une amélioration marquée dans le commerce des lainages depuis le commencement de juin; les paiements sont aussi plus réguliers.

La demande actuelle porte principalement sur les serges bleues et sur les worsteds de fantaisie dans les nuances grises et brunes. Les prix des lainages sont aussi fermes que jamais et il n'y a aucune apparence d'une baisse prochaine.

* * * *

Il commence à y avoir une rareté dans les lustrés; les stocks de diverses maisons de gros sont presque entièrement épuisés. La demande pour ce tissu a été exceptionnellement active depuis le commencement du printemps.

* * * *

Le marché des laines brutes est aussi ferme que jamais; l'avance qui s'étend à toutes les provenances de laines brutes est d'au moins 3 p. c. sur les prix de l'an dernier.

La maison C. X. Tranchemontagne vend à sacrifice des balances de stock dans les lignes suivantes: Tweeds de fantaisie, satin farmer, noir et couleur.

MM. A. O. Morin & Cie., offrent à de très bas prix un assortiment très varié comprenant 500 doz. de pantalons en tweed.

Nous conseillons aux marchands-tailleurs qui désirent rassortir leur stock de marchandises d'été, de s'adresser à MM. A. McDougall & Co., 196 rue McGill, Montréal, où ils trouveront les dernières nouveautés en fait de flanelles et de worsteds appropriés à la saison d'été.

MM. John Fisher, Son & Co., importateurs de lainages, carré Victoria, Montréal, sont en mesure d'offrir des jobs très avantageux dans les tweeds et worsteds pour costumes, de même que des lignes de worsteds pour pantalons offertes à raison de 60c et 70c la verge.

Vous pouvez écrire une lettre sous le coup de la colère; mais attendez au lendemain pour l'envoyer.

Vendues sous une garantie de 150 Ans.

Si vous ne les avez pas, commandez-en MAINTENANT.

Wm. Croft & Sons

Etablis en 1855

126-128-130-132 Queen Street East, TORONTO

Office Européen : VIENNE IX, Berggasse 7.

The China & Japan Silk Co., Ltd

TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes les Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.

VENEZ NOUS VOIR

I. MISHKIN & CO.,

Dessinateurs et Manufacturiers de

Blouses de Haute Qualité

1853 rue Notre-Dame

Nous pouvons faire les blouses que vos clients désirent. Ne vous laissez pas détourner de la bonne voie par des marchandises qui ne sont pas dignes de confiance, Essayez les nôtres et soyez convaincus comme beaucoup d'autres l'ont été.

Geo. H. Hees, Son & Co.,

LIMITED

TORONTO et MONTREAL

MANUFACTURIERS

. . . DE . . .

Stores pour Châssis

Etoffes d'Ameublement

Rideaux de Tapestry

Rideaux Bobbinet

Poles et

Garnitures

On s'attendait, au début de la guerre d'Orient à ce que les prix des soies Japonaises augmentent dans de fortes proportions; c'est sur quoi comptaient des spéculateurs américains et anglais qui, en prévision d'une hausse considérable, achetèrent d'énormes quantités de soieries du Japon. Le patriotisme des Japonais vint déjouer ces combinaisons car dans le but de faire des économies et de les donner pour augmenter le fonds de guerre les Japonais hommes et femmes qui autrefois portaient principalement des vêtements en soie se mirent à ne plus porter que des cotonnades et les quantités autrefois consommées sur place furent dirigées sur les marchés de Londres et de New-York au grand détriment des spéculateurs à la hausse. Telle est la raison pour laquelle les soies Japonnaises n'ont jamais été meilleur marché qu'actuellement.

* * * *

D'après les rapports que nous recevons de toutes les maisons de gros, ce printemps a été exceptionnel relativement aux soieries et aux rubans; jamais, la demande n'a été aussi forte.

Une visite à faire

La China and Japan Silk Co. Ltd, 290 rue St-Jacques, Montréal, fait, ainsi que son nom l'indique, une spécialité des soieries Chinoises et Japonaises; elle importe, en outre, tous les principaux objets manufacturés soit en Chine, soit au Japon.

L'espace nous manque pour énumérer même une partie des articles qui sont constamment exposés dans les vastes magasins de la compagnie. Nous conseillons aux marchands désirant faire une visite instructive, agréable et profitable d'aller à la China and Japan Silk Co. Ltd, 290 rue St-Jacques où ils seront reçus de la façon la plus cordiale.

LES MARCHES DE FOURRURES

élevée à moins de 1,000,000.00, ce qui ne représente que 40

A partir du moyen âge jusqu'en l'an 1600, la Russie a été la plus grande source d'approvisionnement de fourrures du monde entier. On obtenait de nombreuses fourrures dans d'autres parties de l'Europe et de l'Asie, mais cette quantité était relativement petite. La découverte des ressources de l'Amérique du Nord a changé la direction du commerce; ce continent devenant bientôt le grand territoire à fourrures. Pendant les trois cents dernières années, les Etats-Unis et le Canada ont été les principales contrées productrices de fourrures.

La prééminence des Etats-Unis dans la production de fourrures d'animaux aquatiques est particulièrement remarquable, la valeur des peaux brutes produites en 1900 étant de $2,302,100.00 tandis que le total pour les autres pays était de $2,960,610.00. Ce pays a fourni 80 pour cent des peaux de rats musqués, 70 pour cent des peaux de vison, 50 pour cent des peaux de loutre de mer, 35 pour cent des peaux de seal et 12 pour cent des peaux de castor produites dans le monde entier.

L'importance du Dominion du Canada, comme pays producteur de fourrures d'animaux aquatiques, est beaucoup moin-

Y a-t-il quelque chose de plus Juste?

Nous garantissons positivement
de remplacer tout . . . . .

SOUS-VÊTEMENT

"Ceetee"

qui rétrécirait. **Il est absolument irretrecissable.** Cette marque plaira aux clients les plus difficiles. Elle est absolument différente des autres sortes. Elle est façonnée sans couture et d'un ajustement parfait — Elle est douce comme le velours, charmante, souple et chaude. De beaucoup supérieure aux marchandises importées. Elle se fait en Gauze Indien ; en pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement étampé et garanti.

Nos Articles d'un Ajustage parfait, à côtes élastiques pour Femmes, Enfants et Bébés, pour 1905, sont tout ce qu'il y a de nouveau. Lignes nouvelles. Garnitures nouvelles.

Notre REPRESENTANT VOUS VISITERA BIENTOT.

The C. Turnbull Co.,
LIMITED
GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.
ROCKWOOD, ONT

ETOFFES A COSTUMES
POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :
DIGNUM & MONYPENNY
TORONTO - MONTREAL

SOCIÉTÉ NOUVELLE DES ÉTABLISSEMENTS

DECAUVILLE Ainé

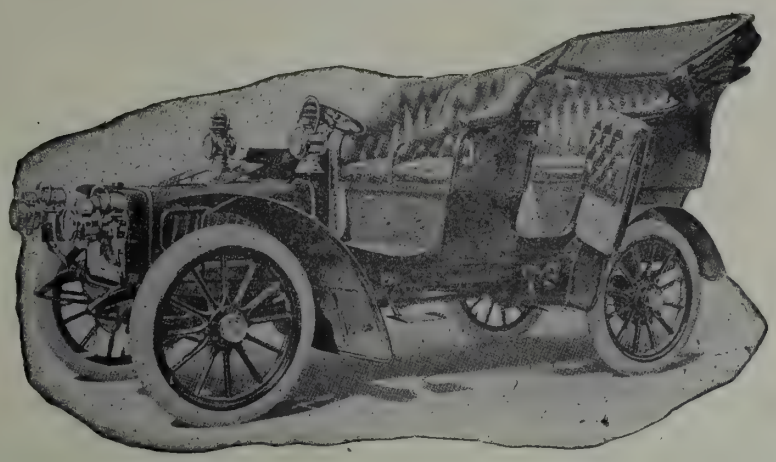
CAPITAL : 3,525,000 FRANCS

SIÈGE SOCIAL : 13, Boulevard Malesherbes, PARIS

Ateliers à PETIT-BOURG, près CORBEIL (Seine-et-Oise)

SAISON 1905

La voiture de choix des Connaisseurs



Garantie pour 365 jours

Voitures : 12/14—12/16—16/20—24/28—30/35—45/60 chevaux.

Châssis blindé rétréci à l'avant, breveté S. G. D. G.
Moteur 4 cylindres, pistons allongés, soupapes d'admission commandées.
Admission variable, système breveté S. G. D. G., commandée par une manette placée sur le volant de direction.
Carburateur automatique Decauville, breveté S. G. D. G.
Allumage par accumulateurs et bobine et par magnéto à bougies.
Oléopolymètre à réglage individuel et collectif et métropompe.
Radiateur nid d'abeilles, breveté S. G. D. G., ventilateur à grand rendement.
Quatre changements de vitesse, la quatrième en prise directe, marche arrière commandée par un même levier.
Transmission par chaînes et cardan. Roues de 810 x 90 à 920 x 120.

CARROSSERIE DE LUXE DE TOUT GENRE A LA DEMANDE.

Prix des voitures, $2500,00 en montant.

SEULS DISTRIBUTEURS POUR LE CANADA

Canadian Motor Car Company

Pour renseignements : Bureaux temporaires : 25 rue St-Gabriel, Montréal,
TELEPHONE MAIN 2547.

N. B.—Nous pouvons fournir n'importe quelle voiture américaine ou anglaise à demande et à bref délai, aux prix des catalogues, plus le fret et les droits.

A partir du Samedi, 17 Juin, les Automobiles Decauville, seront exposées chez N. G. VALIQUETTE, 1547 rue Ste-Catherine, Montréal.

Donnez votre ordre sans retard, car elles seront promptement vendues.

dre que celle des Etats-Unis. Si l'on met de côté les peaux obtenues dans la chasse au seal, la valeur totale des fourrures d'animaux aquatiques produites par ce pays en 1900 s'est élevée à moins de $1,000,000.00, ce qui ne représente que 40 pour cent de la valeur des peaux des Etats-Unis. Les fourrures d'animaux aquatiques obtenues dans les limites du Canada sont celles de castor, de vison, de loutre et de rat musqué. La chasse au seal, comme entreprise canadienne, est d'une origine relativement récente; elle date de l'année 1880 et les animaux sont pris dans l'Océan Pacifique et dans la mer de Béhring à une grande distance du Territoire Canadien.

La Russie, principalement cette partie bordant l'Océan Pacifique, produisait à une certaine époque la plus grande partie de toutes les fourrures mises sur le marché, les peaux de loutre de mer et de seal étant principalement en très grand nombre. Grâce à la cession de l'Alaska aux Etats-Unis et à la rareté croissante des fourrures sur les côtes de la Sibérie, l'importance de la Russie à ce sujet a maintenant bien diminué. L'Amérique du Sud ne fournit que deux fourrures d'animaux aquatiques ayant une certaine valeur: le coypou et le seal. On trouve là plusieurs espèces de loutre, mais elles ont peu de valeur et on en prend très peu. Le Japon produit quelques peaux de seal et de loutre de mer; le produit des fourrures d'animaux aquatiques en Europe, Afrique, Australie et sur les côtes Méridionales de l'Asie est de très peu d'importance.

La production annuelle de fourrures d'animaux aquatiques subit de grandes fluctuations et il est difficile de donner une estimation exacte de cette collection, excepté pour l'année particulière à laquelle elle se rapporte. Lorsque des fourrures d'une variété particulière sont à la mode, la chasse devient active. Comme résultat la quantité placée sur le marché abaisse le prix et la chasse diminue fournissant aux animaux une autre occasion de se multiplier.

Pendant l'été, les peaux de la plupart des animaux à fourrure n'ont aucune valeur; la partie la plus épaisse et la plus fine de la fourrure disparaît par la mue, lorsque la température chaude arrive et elle pousse de nouveau en automne pour protéger l'animal en hiver. Cette dépréciation de la fourrure est une grande protection pour les animaux; car la valeur du pelage d'été est si petite qu'elle ne vaut pas la capture de l'animal. Les fourrures dans leur meilleure condition sont désignées "Premiere qualité" et cet état est indiqué par la couleur de la pelleterie. Cette couleur est généralement très claire, mais à mesure que la saison chaude approche, elle devient bleuâtre foncée. La plupart des fourrures d'animaux aquatiques aux Etats-Unis atteignent cette qualité vers le milieu de Novembre et la conservent jusqu'en mars; mais le castor et le rat musqué n'arrivent à cet état que tard en décembre et leur fourrure est bonne jusque vers la fin d'avril, tandis que la fourrure de la loutre peut être de la première qualité à la fin de mai. Il y a deux exceptions remarquables à la règle générale qui régit la chasse aux animaux à fourrures en hiver et elles concernent la loutre de mer et le seal. La fourrure de la première est de premiere qualité tout le long de l'année et la fourrure du scond se prend principalement en été pour la commodité de la capture de l'animal.

Outre la protection donnée aux animaux par la condition médiocre de leur pelage, beaucoup de gouvernements ont interdit la capture de certains animaux à fourrure à partir d'une date definie, au printemps, jusqu'à une date fixe en automne. Il n'y a pas d'uniformité dans ces règles des différents Etats et celles-ci diffèrent souvent dans les diverses parties d'un même Etat.

La chaire d'aucun animal aquatique à fourrure n'est utilisée quoique la chair du rat musqué soit employée par certaines personnes. Ces animaux n'ont de valeur que pour leurs four-

Jupons en Taffetas Regal

UN GROS SUCCES

La meilleure imitation de la Soie sur le marché.

A le frou-frou et l'apparence du Taffetas au toucher et à la vue.

Le Jupon est fait du modèle de la vignette. Fronces fortement plissées en accordéon. Volants de deux pouces en haut et en bas. Grande balayeuse.

Couleurs: Noir, Bleu et Brun. Prix: $21.00 la doz., 2% à 10 jours ou net 30 jours du 1er suivant.

Fait comme tous nos jupons sont faits: Extra larges et "Parfait de façon, d'ajustage et de fini."

Ecrivez maintenant pour échantillon de ce jupon.

The Pugh M'f'g. Co.,

33 Church St., - TORONTO.

No. 30 Vitrine d'Etalage.

En glace polie, dessus biseauté, 42 pcs de haut, 26 pcs de large. Toutes les longueurs, dernier fini, nuance chêne doré, poli au tampon, seulement **$5.00** du pied.

F. O. B. DETROIT.

THE REID MFG. CO.

DETROIT, MICH.

Agents Canadiens:

IMPERIAL JOBBING CO.

Boite Postal 347 WINDSOR, Ont.

THE NORTH WESTERN FUR MF'G CO.

Aux Marchands de la Ville et de la Campagne.

Nous avons en stock tout ce qui est compris dans la ligne des fourrures brutes ou manufacturées. Mouton de Perse, Mouton Gris, Seal Electrique, Articles en Lapin, toutes les couleurs. Grand assortiment de Peaux et Fourrures apprêtées de Vison, Skunk, Opossum d'Amérique, Marte commune, Marte Zibeline de Russie, Coon de toute description, Loutre du Labrador, du Nord Ouest et du Michigan, Rat musqué noir et de printemps. Mouton de Bulgarie, Mouton de Russie, Mouton d'Islande, etc., etc.

En réalité, nous avons tout ce qui entre dans la ligne des fourrures. Nous invitons le Commerce en général à nous rendre visite avant d'acheter ailleurs. Nous avons une salle d'échantillons, où les marchands de la ville et de la campagne seront reçus par MM. Napoléon Minguy, bien connu dans le commerce des fourrures; Pantaléon Jobin, depuis vingt-quatre ans dans ce commerce, et J. M. Gauthier, aussi bien connu dans la même partie.

Tout ce que nous demandons au commerce en général, c'est une visite à notre établissement, 393 rue St-Paul, et nous sommes positivement sûrs que nos marchandises et nos prix sont à la portée de tout commerçant honorable.

rures qui constituent le principal et souvent le seul objet de leur capture.

A l'exception de la chasse au seal sur leurs habitats, toutes les fourrures d'animaux aquatiques sont obtenues en ayant recours à l'habilité et au stratagème. Un grand nombre de rats musqués, de visons et de loutres de mer sont pris par les fermiers et les villageois. Pendant la froide saison, lorsque les fourrures sont de première qualité, il y a peu de travail à faire dans les fermes et des milliers d'hommes et de jeunes gens trouvent profits et amusement en luttant d'adresse et de ruse contre ces animaux défiants. La plus grande partie des fourrures, toutefois, est obtenue par des trappeurs et des chasseurs de profession qui s'adonnent à ce travail pendant toute la saison.

En prenant ou en tuant les animaux à fourrure, on évite autant que possible de se servir de fusils ou de harpons; car ces instruments abiment la peau en faisant des trous dans la pelleterie. La chasse au fusil est spécialement cause d'un énorme déchet, parce qu'un grand percentage des animaux atteints s'enfoncent sous l'eau et sont ainsi perdus; bien plus, le projectile fait dans la fourrure des marques ayant quelquefois une longueur de plusieurs pouces. Les animaux ne devraient pas non plus être empoisonnés, car le poison endommage la peau en se répandant à travers le corps de l'animal et en gâtant la texture et le lustré de la fourrure, dont la valeur se trouve ainsi très dépréciée. La meilleure méthode pour prendre ces animaux consiste à les assommer en les frappant à coups de bâton sur la tête, chaque fois que cela est possible, comme cela se fait pour le seal, ou bien en les prenant au moyen de pièges en acier comme cela se pratique pour des animaux plus petits et plus sauvages.

Avant l'année 1670, le commerce des fourrures était relégué dans les centres de Leipzig, Amsterdam, Paris et Vienne; les marchés de Leipzig étant les plus importants. Il n'y avait que peu de fourrures de choix sur le marché de Londres ou sur tous les marchés centraux autres que ceux nommés plus haut. Mais bientôt après l'inauguration de ses affaires en 1670, la compagnie de la Baie d'Hudson commença à disposer de ses pelleteries dans les ventes publiques de Londres. Dans l'espace de quelques années, les marchés continentaux abandonnaient la grande majorité de leur commerce à leur nouveau rival insulaire et, depuis cette époque jusqu'à maintenant, Londres a occupé une place éminente comme le plus grand marché de fourrures du monde. Les ventes qui ont lieu à intervalles fixés dans les différents entrepôts de cette ville disposent de la grande majorité des fourrures de fantaisie produites dans le monde entier. Le commerçant américain, par exemple, va à Londres pour acheter des fourrures qui ont été prises dans le voisinage de l'endroit où il demeure et expédiées de là en Angleterre. Il n'est pas difficile d'en découvrir la raison. La principale compagnie de fourrures du monde a ses quartiers généraux dans cette ville; on y comprend mieux aujourd'hui le commerce des fourrures que dans tout autre centre commercial et l'importance de la centralisation de ce commerce fait qu'il est relativement facile de le conserver une fois qu'on l'a obtenu. En outre, ce commerce est bien vu parmi les banquiers de Londres qui font des avances d'argent sur consignation des fourrures et le consignataire peut négocier son connaissement au reçu de ses ballots de pelleteries.

Bien qu'il n'y ait pas de marché qui puisse être comparé comme importance avec celui de Londres, il existe plusieurs autres marchés qui aident au travail général de la distribution. Parmi les plus célèbres de ces marchés sont les foires de Leipzig qui existent depuis plus de 500 ans. La foire de Pâques est la plus importante; elle commence une semaine après Pâques et dure environ deux ou trois semaines. Il s'y vend de grandes quantités de pelleteries américaines,

Ventes Rapides et plus Nombreuses Assurees par nos Vitrines d'Etalage "Quick Sales" Illuminées

(John Petz, Détenteur du Brevêt)

L'individualité attrayante de nos Vitrines d'Etalage et les grands avantages qu'elles offrent pour l'étalage des marchandises attirent les acheteurs.

Nos vitrines sont fabriquées avec de meilleurs matériaux, mieux construires et possèdent plus de dispositions exclusives que n'importe quelle autre vitrine d'étalage au monde. Vendue à prix correct.

Vitrines d'Etalage pour l'Intérieur et l'Extérieur fabriquées pour donner satisfaction, orner et vendre les marchandises.

DETROIT SHOW CASE CO.

"Fabricants de Vitrines d'Etalage pour marchands progressifs"

482 à 490 Fort Street, West, DETROIT, U. S. A.

Succursale Canadienne, Windsor, Ont.

JOHN PETZ, Prés. et Surintendant. HERBERT MALOTT, Sec. et Trés.

Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12 4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 Front St. East, - - TORONTO, Ont.

"LA MANUFACTURE INDEPENDANTE"

FABRICANTS DE LA

"LIGNE MENZIE"

PAPIERS DE TENTURE

DESSINS PLUS NOUVEAUX ET PLUS ARTISTIQUES
COULEURS PLUS STABLES
STOCK PLUS PESANT

DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

THE MENZIE WALL PAPER CO, LIMITED
98 KING ST., WEST
TORONTO, CANADA.

principalement du rat musqué et du vison. Le commerce des fourrures est beaucoup plus restreint dans les deux autres foires qui se tiennent à Leipzig, l'une à la St-Michel et l'autre au jour de l'An.

La ville de New-York est le grand centre de fourrures d'Amérique, non-seulement pour l'accumulation des marchandises brutes, mais aussi pour leur préparation, leur teinture et leur manufacture. New-York est le leader du monde pour la consommation des fourrures; les ventes individuelles qui s'y font dépassent celles de toute autre ville au monde. De nombreuses maisons établies là depuis longtmeps avec de grands capitaux et une réputation internationale se livrent à ce commerce; il y a aujourd'hui à New-York 93 maisons de fourrures dont beaucoup ont des succursales à Londres, Paris, Leipzig, Shanghaï, etc. Etant donné qu'un grand percentage des fourrures du monde entier provient de l'Amérique du Nord et que les Etats-Unis prennent un rang constamment plus important comme pays consommateur, il ne semble pas improbable que l'entreprise de New-York n'ait pour résultat d'attirer dans cette ville une grande partie du commerce de gros qui a maintenant son centre à Londres.

Outre ces grands centres commerciaux, la distribution des fourrures se fait par des marchands et commerçants dans presque toutes les parties du monde; il est rare de voir une ville de quelque importance qui ne possède pas des magasins de fourrures plus ou moins considérables suivant le climat du pays et la richesse des habitants.

Sur les marchés, les peaux de chaque variété sont classées d'après leurs dimensions et l'état de la fourrure; le nombre des classes dépend de l'importance de la variété en question. Les pelleteries les moins chères demandent un nombre de classes moindre que celles d'une valeur plus grande. Pour montrer la valeur comparative des différentes fourrures d'animaux aquatiques, nous donnons le tableau suivant qui indique, pour les fourrures préaprées de première qualité, la surface moyenne en pouces carrés, la valeur moyenne sur les marchés de gros des Etats-Unis en 1901 et la valeur résultante par pied carré.

Désignation	Surface en pouces carrés	Valeur par peau	Valeur par pied carré
Loutre de mer foncée.	1,285	$600.00	$67.24
Loutre de mer brune.	1,285	200.00	22.41
Seal Alaska..	940	45.00	6.89
Seal Copper	890	34.00	5.58
Vison du Canada	73	2.60	5.12
Vison du Minnesota..	90	2.73	4.38
Vison du Pacifique	83	1.80	3.12
Loutre du Canada..	460	10.33	3.23
Loutre du Pacifique	448	7.90	2.54
Loutre du Sud..	400	6.80	2.08
Castor du Canada..	635	7.55	1.71
Castor du Pacifique.	650	7.05	1.56
Castor du Sud	560	5.80	1.49
Coypou..	214	0.78	0.52
Rat musqué, foncé.	100	0.34	0.49
Rat musqué, clair..	100	0.23	0.33

Le représentant de la North Western Fur Mfg Co. nous informe qu'il y a une bonne demande pour le commerce d'automne et que la maison procède à l'expédition des nombreuses commandes qui ont été prises.

Les prix des fourrures sont très élevés cette année. Les plus fortes augmentations ayant eu lieu sur les peaux de loutre, de vison, de chat sauvage et de skunk.

Ayant placé ses commandes pour les peaux brutes avant la hausse, la North Western Fur Mfg Co., est en mesure de faire bénéficier ses clients de ce grand avantage; la compagnie cote des prix spéciaux pour tous les genres de fourrures.

Il faut savoir obéir pour savoir commander. — Franklin.

Il en coûte de l'argent pour annoncer — il en coûte considérablement plus de végéter.

LE GÉNÉRATEUR À GAZ ACÉTYLÈNE

"NATIONAL"

Automatique
Simple
et Durable

Génère un gaz froid, le filtre et donne une lumière constante, brillante et douce.

Ne carbonise pas les Becs de Gaz.

Approuvé par la

"Canadian Fire Underwriters Association"

NATIONAL GAS CO.,
NORTH HATLEY, P.Q.

ÉTE 1905

COLLERETTES en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$3.25** à **$18.00.**

MANTEAUX en SOIE, Voile et Canvas, à partir de **$5.25** à **$20.00.**

JUPES en VOILE, CANVAS, SOIE et TWEED, à partir de **$1.00** à **$18.00.**

MANTEAUX d'ENFANTS pour l'hiver prochain à partir de **$1.75.**

MANTEAUX de CANVAS et SOIE, plissage accordéon, dernière nouveauté.

JOS. LAMOUREUX

178 Rue Montcalm - MONTREAL.

OCCASIONS DE JUIN

En cette saison, chaque maison a sa part de Lignes dépareillées et de Jobs spéciaux, et c'est là-dessus que nous attirons l'attention des commerçants. Les acheteurs directs trouveront profitable de visiter notre magasin ce mois-ci, car un grand nombre de lignes dépareillées ne sont pas suffisantes pour nous justifier de les placer entre les mains de nos voyageurs.

Les prix que nous coterons sur ces Lignes, les feront enlever rapidement.

Job de Tissus Lavables — Mousselines imprimées américaines, Organdis de couleur, Pois Suisses, Mousselines Anglo-Suisses pour châssis, Percales Anglaises, Mattings finis satin, Matts en Canvas mercerisé, Delaines imprimées, Guingamps et Chambrays écossais.

Job d'Etoffes à Robes — Voiles Français, Canvas, Mattings, Draps Twine, Draps pour Costumes, Etamines, Serges et Broadcloths, Etoffes spéciales pour Blouses, belles couleurs et beaux dessins.

Job de Fournitures de Maison — Tapis de laine et Union à moins que le prix de manufacture. Cretonnes, Mousselines d'art, Mousselines blanches à dessins de fantaisie, Doyleys, Morceaux pour tables, Dessus de Buffets, Shams et pièces de Milien.

Articles de Tablettes et Bimbeloterie — Ceintures pour Dames, Job de Broderies, Boucles de Ceintures de fantaisie,. Job de Rubans, Ligne spéciale de Jobs de Boutons pour Robes et Sets de Boutons pour Blouses.

Merceries pour Hommes — Job spécial de Chaussettes valant $2.25 pour $1.80. Ligne de Jobs de Chemises de couleur, Parapluies, Manteaux de pluie, Sous-vêtements et Bretelles.

Articles pour Femmes — Blouses en Lawn blanc (insertion de dentelle) Corsages de dessous en dentelle blanche, Peignoirs d'indienne faits en indiennes Grand Teint et pesantes, Job de Toiles (3 couleurs par boîte). Toile pur lin pour essuie-mains à rouleau, 18 pcs; lot spécial de nappes 68 x 105 pouces, à liquider à prix spécial.

Job de Tweeds et Worsteds — Doublure Italienne Seal à liquider à 27½c. 54 pcs. Italienne brune à liquider à 35c., 54 pcs. Italieune finie brillant à liquider à 60c. Lot spécial de Satins Farmer bruns, bonne valeur, à liquider à 45c. Le brun étant une couleur sûre et à la mode, inutile de dire que ces articles se vendront.

Job en Cotonnades — Coton gris pesant J. B. 36 pcs en coupons de 30 verges. Cette ligne sera vendue à un prix spécial pendant le mois de juin. Job spécial de Wrapperettes, claires et foncées 27 pcs à des prix de liquidation.

JOHN M. GARLAND, SON & CO.

La Maison pour l'exécution prompte des ordres reçus par la Malle.

OTTAWA.

PERSONNEL

— M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyer & Orkin, est actuellement en Europe faisant des achats pour la saison d'automne. Il sera de retour à Montréal dans le courant de juillet.

— M. R. G. Paquette, de la Men's Wear Co., passe la saison d'été à Dorval.

— M. Wm O. Horn, de la maison Wm O. Horn & Bisther, de New-York, à tout récemment visité Montréal.

— M. E. O. Barette, de MM. E. O. Barette & Co., visite actuellement le commerce de mercerie de Montréal.

— M. A. O. Morin est de retour à Montréal après un séjour de six semaines sur les principaux marchés d'Europe.

— M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Co., après avoir fait un excellent voyage d'affaires dans la vallée de l'Ottawa vient de partir pour les Cantons de l'Est.

— M. Geo. Giroux, représentant MM. E. O. Barette & Co., voyage actuellement dans le Nord.

— M. John Paterson qui, pendant de nombreuses années, a dirigé le département des confections pour dames de MM. Greenshields Ltd, vient d'abandonner cette position.

— M. D. Filger, représentant la Men's Wear Co., vient de terminer une satisfaisante tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

— M. L. M. Harris, autrefois du département des flanellettes de la Greenshields Ltd, vient de passer à la maison Gordon, Mackay de Toronto.

— Nous apprenons que M. J. A. L'Heureux, le populaire gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., de Montréal, partira prochainement pour prendre ses vacances d'été.

— M. A. McDougall, chef de l'importante maison de lainages du même nom, vient de partir ces jours derniers pour un voyage d'affaires en Europe.

— M. Chas. Simon, de MM. Chas. Simon & Sons, manufacturiers de sous-vêtements à New-York est attendu à Montréal vers la fin de juin.

— M. Geo. H. Hees, chef de l'importante maison Geo. H. Hees, Son & Co., est de retour au Canada après un voyage autour du monde d'une durée de 8 mois.

— M. G. A. Vaudry, gérant de la maison J. Arthur Paquet, de Québec, est actuellement en Europe. Pendant son voyage M. Vaudry visitera les principaux marchés de fourrures.

— M. Arthur Sonnenthal, de la maison Sharp, Sonnenthal & Co., Ltd., de Bradford, Angleterre, est actuellement au Canada.

— M. Frank Taylor, représentant MM. Holland & Webb Ltd, manufacturiers de Nottingham, Angleterre, a visité les principales maisons de gros de Montréal et de Toronto pendant le mois de mai.

— M. I. Mishkin, de MM. I. Mishkin & Co., manufacturiers de blouses de soie, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

— M. Wadsworth, de la New-York Silk Waist Co., vient de partir pour un voyage dans le Nord-Ouest.

M. G. B. Fraser, de MM. Greenshields Ltd, est de retour à Montréal après un voyage en Californie.

— M. James Kyle, de la maison Kyle, Cheesbrough & Co., est actuellement en Europe où il place des commandes pour le printemps 1906.

— M. Geo. Harper, acheteur européen de la maison Caverhill & Kissock, est actuellement à Londres.

— M. E. de Repentigny, représentant MM. Debenham, Caldecott & Co., vient de partir pour un voyage dans le Nord.

— M. F. J. Bernier, représentant M. C. X. Tranchemontagne, de Montréal, est actuellement dans le district d'Ottawa.

— M. J. F. Labelle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co., voyage actuellement dans le Nord.

— M. Chas. Bellisle, représentant la maison S. F. McKinnon & Co., vient de partir pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

M. Camille Robichaud le représentant de MM. Caverhill & Kissock dans les Cantons de l'Est vient de partir pour son territoire avec les échantillons pour le commerce d'automne.

— M. Fred Caldecott de la maison Debenham, Caldecott, & Co., de Montréal, vient de passer plusieurs semaines de villégiature à Toronto.

— M. G. Ferrier Torrance vient de terminer un excellent voyage d'affaires dans les Cantons de l'Est.

— M. Pantaléon Jobin, représentant la North Western Fur Mfg Co., visite actuellement le commerce de la vallée de l'Ottawa.

— M. Fred Evans, de la Ladies Wear Ltd, de Toronto, vient de faire un voyage d'affaires en Europe.

— M. John E. Fisher, de MM. John Fisher, Son & Co., vient de partir pour l'Angleterre afin d'y placer des commandes pour la saison du Printemps 1906.

— M. Geo. Shepherd, un des représentants de la Penman Mfg Co. a tout dernièrement visité Québec avec une collection de bas et chaussettes pour le commerce du printemps 1906.

— M. J. W. Brown, représentant la Penman Mfg Co. vient de partir pour les Provinces Maritimes avec un assortiment de bonneterie pour le printemps.

— M. Norman Paulet, chef du département des étoffes à robes de la maison A. Racine & Cie, s'embarquera à New-York le 24 juin pour l'Europe où il va faire des achats de nouveautés.

— M. J. Bte Bernard, coupeur-dessinateur de la New-York Silk Waist Co., vient de visiter les principaux marchés américains.

— M. B. Tooke, de MM. Tooke Bros. Ltd, est actuellement en Europe.

— M. I. Mishkin, le manufacturier bien connu de blouses, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

— M. E. Perrault, représentant MM. L. Hirshson & Co., vient de partir pour le Bas du Fleuve et les Provinces Maritimes.

— M. J. F. Hughes, représentant la China & Japan Silk Co. Ltd ,est de retour à Montréal après un excellent voyage de placement dans les Provinces Maritimes.

— M. W. R. Brock était de passage à Montréal ces jours derniers.

— M. R. Forbes, un des plus importants manufacturiers de Hespeler, Ont., a été de passage à Montréal au commencement de juin.

— M. F. X. Arnold, de la New York Silk Waist Co., vient de faire un excellent voyage d'affaires à Toronto et dans l'Ouest.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co. rapportent une activité soutenue dans les affaires de rassortiment; la demande pour l'automne s'annonce bien.

Il n'y a pas de changements dans les prix qui restent très fermes.

La collection est devenue beaucoup meilleure dans les Provinces de Québec et d'Ontario, mais laisse à désirer dans le Nord-Ouest, le Manitoba et la Colombie Anglaise.

* * * *

D'après MM. A. O. Morin & Cie., il n'y a qu'une activité relative dans les affaires. La température froide que nous avons eue pendant le mois de mai a causé un grand retard dans les ventes du commerce de détail; cependant, depuis le commencement de juin, la demande pour l'assortiment général s'est quelque peu réveillée.

Les paiements, étant donné les contre temps mentionnés plus haut, sont satisfaisants.

* * * *

MM. Greenshields Limited rapportent que les commandes pour l'automne commencent à arriver en grand nombre. Ces messieurs constatent que les affaires de rassortiment ont augmenté depuis que la température est devenue plus favorable.

L'échéance du 4 juin a été satisfaisante.

* * * *

M. L. J. A. Racine, de MM. A. Racine & Cie, rapporte une bonne activité dans les affaires; à part la demande pour le

La Cravate Paddler

La Création la plus Nouvelle du département des modèles de la

Niagara Neckwear Co.,
LIMITED.

NIAGARA FALLS.

E. O. BARETTE & CO.
238 Temple Building
MONTREAL.

rassortiment des marchandises d'été, il se fait de fortes ventes en sous-vêtements et autres articles pour l'automne.

Les prix sont généralement fermes; les paiements sont à la hauteur des saisons précédentes.

* * * *

Nous apprenons avec regret que M. D. O. Legendre, le populaire représentant de la maison A. Racine & Cie., dans les Cantons de l'Est, s'est cassé une jambe. Cet accident le forçant à prendre un repos de deux mois, il sera temporairement remplacé sur son territoire par M. T. French.

* * * *

M. R. A. Brock, directeur-gérant de MM. W. R. Brock Co. Ltd., de Montréal, nous dit qu'en ce qui concerne sa firme, il y a augmentation du chiffre d'affaires en mai 1905 sur mai 1904.

La demande a principalement porté sur les cotonnades, les étoffes à robes et les soieries.

Les prix sont des plus fermes. La collection est satisfaisante.

MM. L. Hirshson & Co., 1782 rue Notre-Dame viennent de recevoir un magnifique assortiment de vestes de fantaisie pour la saison d'été. Ces vestes sont d'après les plus nouveaux styles et sont offertes à des prix en dessous de ceux de fabrique.

Jobs! Jobs! Jobs!

Si vous avez besoin d'un job dans n'importe quelle ligne de la marchandise sèche, adressez-vous à MM. L. Hirshson & Co., 1782 rue Notre-Dame, Montréal. Vous êtes sûrs de trouver chez eux ce qu'il vous faut à des prix qui vous surprendront.

W. R. Brock Co.

La Brock Co. offre un très joli assortiment de carreautés taffetas, 20 pouces, à détailler à 20c. — exactement ce qu'il faut pour robes d'enfants, etc.

Les tartans promettent d'être parmi les patrons les plus populaires offerts cette année et la Brock Co. a prévu la demande en mettant en stock un très joli assortiment de patrons plaids dans des tissus nombreux. Si vous avez l'intention de mettre en stock ces marchandises, vous pourrez obtenir un assortiment meilleur et à meilleur marché chez Brock Co. que partout ailleurs.

On peut avoir chez Brock de très bonnes valeurs en serges vicuna — une ligne de 44 pouces se détaillant à 25c est un leader.

Dans le département des soieries, une ligne très spéciale de taffetas de couleur à détailler à 50c est offerte tandis qu'en Louisines, en carreautés taffetas et en soieries effet shot, le stock est de première classe sous tous les rapports. Les messalines pour costumes à chemisette sont spécialement dignes de mention.

Voulez-vous des essuie-mains? Le département de toiles de Brock en a un joli assortiment à détailler de 7 à 50c chaque; si vous cherchez des lignes de rassortiment, faites une visite au magasin. Vous devriez y trouver quelque chose entre ces deux prix qui fasse votre affaire. Il y a aussi en stock des grosses toiles mais elles disparaissent rapidement.

Dans le stock des toiles pour table, on remarque spécialement des nappes et serviettes assorties; des dessins nombreux et très jolis sont offerts. Les prix varient de $2.00 à $6.00 par nappe, et les serviettes assorties aux nappes se détaillent de $2.00 à $6.00 environ par douzaine. Une serviette très spéciale de 22 pouces à détailler à $1.50 la douzaine est aussi à remarquer.

S'il y a quelque chose que la Brock Co. puisse vendre à meilleur marché que toute autre maison ce mois-ci, ce sont les rouges de Turquie. Ce sont des marchandises qui se vendent régulièrement à 8c., prix qui permet de les détailler à 5c, et une ligne de 15c. se vend à un prix qui vous donnera un bon profit en la détaillant à 12c. Ecrivez-nous et demandez-nous des échantillons. C'est réellement l'assortiment le meilleur marché offert aujourd'hui à Montréal et la valeur en est merveilleuse.

Un joli lot de draperies d'art françaises, couvertures de de meubles, etc., à détailler de 35c. à $1.00 la verge vient d'être reçu par le département des tapis. Les patrons sont très attrayants et les valeurs sont de premier ordre. Un tissu importé à rayures romaines, convenable pour faire des portières, etc., est aussi très remarquable, dans ce département.

En quel état est votre stock de mattings en paille?..... Brock en a un assortiment qui peut être détaillé de 12½c. à 30c. la verge — c'est bon marché pour le prix.

Quelques jolis dessins en carrés de velours peuvent être aussi obtenus dans ce département. Un dessin rouge foncé très attrayant est offert en velours "Kimberley" et la grandeur populaire 3 x 4 peut se détailler à $25.00. Quelques-uns des partons les plus jolis que nous ayons vus cette année sont offerts dans le département de Brock et si votre stock de tapis est bas et que vous vouliez le rassortir, vous ne pouvez faire mieux que de jeter un coup d'oeil sur l'assortiment de cette maison.

Les ceintures en cuir écrasé et en soie sont toujours populaires et tout indique qu'elles le resteront pendant encore quelque temps. La soie T. 51 à détailler à 25c. est à remarquer et si vous voulez un article spécial pour votre comptoir de bargains, cet article remplira le but tout aussi bien que tout ce que nous avons vu.

Les mousselines de couleur en fil de toile de fantaisie l'emportent cette saison. E. 101 est à peu près le patron le plus populaire chez Brock.

Désirez-vous un drap basket spécial à environ 4c. au-dessous de la valeur régulière du marché? Si oui, allez visiter le département "E" ou si vous êtes hors de la ville, demandez des échantillons et le prix. C'est une merveille.

La maison Brock offre un assortiment de rideaux de dentelle à des prix qui varient de 25c. à $15.00 la paire. Assurément il devrait être facile de rassortir un stock de rideaux, au moyen de ce lot.

Les ruchés pour le cou sont le dernier "cri". La maison Brock Co. en a un assortiment très joli; le bleu pâle est particulièrement bon.

Un bel assortiment de boucles de ceintures et de sets de blouses aide toujours à augmenter les ventes d'un détailleur. La maison Brock a quelques jolies lignes à détailler de 10c. jusqu'à $1.00.

Les bas "Buster Brown" ont été reçus: et pour un bon bas de garçonnet à détailler à 25c. il est difficile de battre celui-là. "Buster" a aussi envoyé un lot de bas pour fillettes à détailler au même prix; ce sont deux des meilleures lignes de bas pour enfants sur le marché.

La bretelle "Uncle San" à détailler à 40c. est quelque chose dont vous avez besoin; elle est à peu près la même que la bretelle "President" mais le prix en est un peu plus bas, et c'est un argument puissant vis-à-vis de certaines personnes.

L. Hirshson & Co.

MM. L. Hirshson & Co. sont maintenant installés confortablement dans leur quartiers nouveaux et plus commodes au No 1782 de la rue Notre-Dame. Ils rapportent que le commerce est actif en ordres de rassortiment pour les marchandises d'été. En ce moment, ils offrent des valeur exceptionnelles en coupons de soieries, en jupons de soie, en blouses, en sous-vêtements, etc., ainsi qu'en articles blancs et en d'autres tissus lavables. Ils viennent de recevoir une grande consignation de bas à jour dans lesquels les teintes tan tiennent la tête comme articles de vente. Ils sont aussi très bien assortis en lignes de vente courante.

Greenshields Limited

Les voyageurs offrent maintenant des lignes d'étoffes à robes pour l'automne qui surpassent tout ce qui avait été offert précédemment comme assortiment, variété et nouveauté. Les ordres justifient leurs choix et on considère comme une chose sûre que le succès écrasant de la saison du printemps se renouvellera. Les broadcloths, henriettas, draps d'été, serges et les différents tissus légers de laine forment une collection splendide et l'assortiment est tout aussi complet pour tous les autres tissus.

Le département des soieries fait de bonnes affaires immédiates comprenant toutes les soieries populaires d'été et, afin de faire l'inventaire semi-annuel, on offre quelques occasions d'un mérite exceptionnel. Les détailleurs qui n'ont pas visité le marché pendant le mois de mai peuvent recevoir des échantillons sur demande.

Quelques spécialités en fait de petits carreautés populaires a effet "shot" sont épuisées. Pour l'automne, les taffetas, les peaux de soie, les louisines et les paillettes se vendent bien.

Le département des doublures de Greenshields Ltd. a un assortiment plus grand que jamais pour choix d'automne. Les percalines, les spun glass, les silésies sont offertes dans un assortiment plus grand et dans des valeurs meilleures que jamais auparavant. Un nouveau matériel offert dans ce département est le mercilda, un tissu en coton mercerisé lavable, large de 29 pouces et qui se vend à 17 1-2c.; le fil qui le constitue a été mercerisé avant d'être tissé et ce tissu convient pour les blouses. Le département des tissus lavables a de nombreux articles de choix qui intéresseront le commerce, et les stocks sont dans une bonne condition. Quelques articles spéciaux sont offerts en dessins floraux et dans les nouveaux carreautés blancs et noirs. Les indiennes à deux tons à grands dessins et en effets plus petits d'organdis imprimés en trois tons valent la peine d'être vue.

Les voyageurs envoient de beaux ordres pour les lignes d'automne de bas en cachemire et laine, de gants et de sous-vêtments. Dans ce département on remarque également des lignes très bien assorties de jerseys et de sweaters de golf pour dames et jeunes filles. On y voit aussi des guêtres, des mitaines, des toques, des ceintures, des châles, etc. Les représentants de cette maison ont en mains des échantillons en collections complètes. Ce département fait un commerce qui augmente constamment, ce qui est dû aux bonnes qualités de vente de ses nouveautés. On invite à faire les achats de bonne heure parce que les ordres de répétition seront remplis à des prix plus élevés.

Dans les gants, bas et sous-vêtements pour dames, les li-

Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine
MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'épreuve de l'eau.

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock ? Si non, pourquoi pas ?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - - - MONTREAL.
Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, - TORONTO, Can.

TRADE MARK

REGISTERED

Laine à Tricoter
BEE HIVE
(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN
& PARTNERS, Limited.
HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs de

TOUS LES GENRES DE LAINES A TRIT

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE.

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral
Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland
Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocoon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:
DUNCAN BELL,
MONTREAL et TORONTO.

gnes du printemps sont complètes et on peut donner le soin voulu aux ordres de rassortiment. Quelques articles spéciaux sont offerts ce mois-ci.

L'assortiment des dentelles et broderies est toujours assez complet et les ordres de rassortiment recevront une prompte attention.

MM. Greenshields Ltd. disent que les affaires sont exceptionnelles dans le département des tapis et des fournitures de maison. Les ordres de répétition sont la preuve d'une saison active avec les détailleurs. Les stocks sont toujours intacts dans ces lignes et les ordres de rassortiment recevront une prompte attention. Pour ce mois-ci, on offre un assortiment très étendu de Mattings de Chine et du Japon dont le prix varie de 9c. à 35c. la verge.

On offre aussi quelques spécialités ce mois-ci en rideaux de dentelle de Nottingham et de Suisse.

DANS LE DETAIL

M. Edouard Côté, une des personnalités les plus connues du monde commercial de Montréal vient de se rendre acquéreur de la maison Ethier, 673-679, rue Ste-Catherine, un des plus importants établissements de marchandises sèches dans la partie est de notre ville.

M. Côté était déjà propriétaire d'un magasin de détail dans la rue St-Antoine. Tout dernièrement il occupait une position importante chez MM. Greenshields Ltd, et, de plus, il a fait partie, pendant plus de 20 ans, de la maison James Johnston & Co. maintenant la W. R. Brock Co. Ltd.

* * * *

Dans plusieurs maisons de gros où nous avons passé, on nous dit que la demande de rassortiment provenant du commerce de détail de Montréal est devenue très-satisfaisante depuis le commencement de juin. Le mois de mai a été mauvais par suite du temps froid.

COTON ARTIFICIEL

Des expériences ont été faites dernièrement en Bavière au sujet de la préparation de coton artificiel provenant de bois de pin, et l'on dit que le nouveau procédé permet cette fabrication à des prix assez bas pour que le coton artificiel puisse rivaliser avec le produit naturel. Dans la méthode qui a donné les meilleurs résultats, le bois, après avoir été écorcé, est coupé en morceaux minces ou filaments d'un seizième de pouce d'épaisseur ou moins encore. Ces filaments sont placés dans un vaste cylindre horizontal en cuivre, revêtu de plomb à l'intérieur, dans lequel on fait passer un courant de vapeur d'eau. Quand l'action séparatrice de la vapeur sur la fibre du bois a été prolongée suffisamment, on ajoute une solution de sulfite de soude et on chauffe le cylindre sous une pression de trois atmosphères pendant trente-six heures. Le bois, qui est devenu complètement blanc, est lavé, puis on le fait passer sous un broyeur.

Après un nouveau lavage, les fibres sont soumises à un blanchiment plus complet par un traitement au chlorure de calcium. La matière ainsi obtenue est séchée et constitue de la cellulose pure que l'on chauffe sous pression avec un mélange d'acide azotique, d'acide hypochlorique et de chlorure de zinc. La masse pâteuse ainsi formée est mélangée à un peu de gélatine et d'huile de ricin, qui donnent une certaine résistance à la fibre. La cellulose est alors étirée en fins filaments par une fileuse mécanique, et ces filaments sont lavés dans une solution de carbonate de soude et séchés. On dit que ces fils forment une étoffe excellente après tissage, et peuvent se teindre facilement.

Bien que jusqu'ici on n'ait encore fait que des expériences de laboratoire, il n'est pas douteux que le procédé puisse recevoir une application industrielle, et arrive à lancer sur le marché Européen le produit artificiel comme rival du coton importé. — [Scientific American].

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

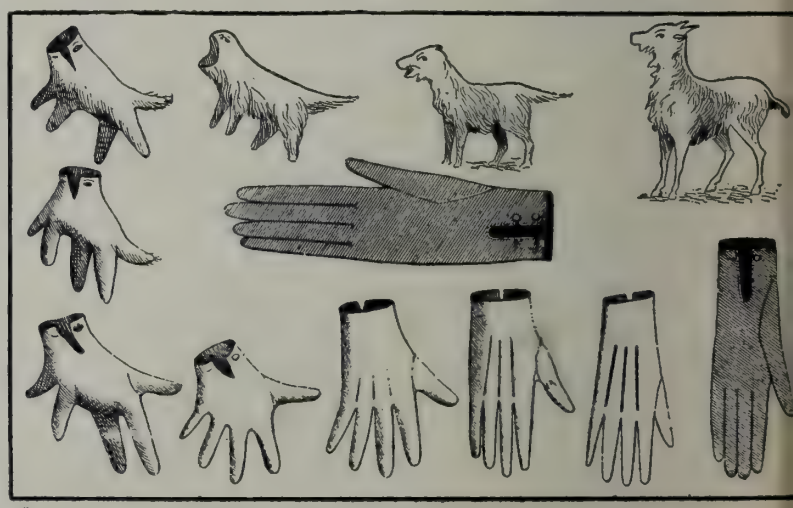
dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL



EVOLUTION

C'est un bon, long et complet voyage, celui-là, n'est-ce pas? Comme le voyage finit bien!—il finit par les

GANTS MOCHO DE STOREY

Tous les Gants Mocho ont la même origine; mais ils ne suivent pas tous le même chemin. Telle est la différence. Ceux de Storey suivent le bon chemin; ils font un bon Usage, sont Elégants et donnent Satisfaction. C'est pourquoi ils ne désappointent jamais. Trente ans d'expérience dans la fabrication des GANTS MOCHO. Trente ans de satisfaction pour le public. Nous faisons un assortiment complet d'articles pesants, non surpassés pour la valeur, outre les Mitaines et Mocassins, qui sont aussi caractérisés par la confiance qu'on peut leur accorder. Nous avons les idées et les modes les plus nouvelles, et notre représentant aura le plaisir de vous rendre visite. Cela vous paiera de le voir, lui et ses échantillons.

W. H. STOREY & SON, Limited

Les Gantiers du Canada, - ACTON, ONT.

R. G. PAQUETTE J. A. PICARD

Cravates et Tissus pour Chemises

DE

W. O. HORN & BROTHER

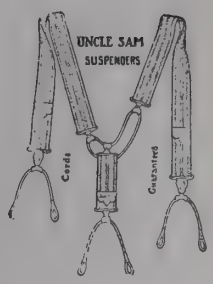
LONDRES, PARIS ET NEW YORK.

Nous offrons actuellement la plus grande variété de Tissus pour Chemises (Shirtings) de qualités écossaise et française avec dessins américains. Nos prix sont les plus bas du marché.

BRETELLE "UNCLE SAM"

La meilleure Bretelle que l'argent et l'expérience puissent produire.

La meilleure Bretelle en existence qui se détaille à 50 cents.



Voyez nos échantillons.

Demandez nos prix.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.

Nos voyageurs ont maintenant avec eux des échantillons pour le Commerce d'Automne, avec des leaders dans les départements suivants:

Cotonnades, Flanellettes,
Doublures, Etoffes a Robes.
Tapis,
Articles de Tablettes,
Articles pour Hommes,
Lainages,
Marchandises Confectionnées
Bimbeloterie.

Les nouvelles marchandises d'Eté arrivent maintenant et nous pouvons remplir promptement tous les ordres.

"TISSUS ET NOUVEAUTÉS"

(TISSUES & DRY GOODS)

MONTREAL JUILLET 1905

EDITION DE LUXE

VOL·VI · NO·VII

Corde de soie noire "Hucar"

Reconnue dans tout le monde civilisé comme étant l'Etoffe pour Robes noires la plus à la *mode*, la plus *élégante*, la plus *durable* et de la *meilleure valeur* dans le commerce.

SE TROUVE AU CANADA UNIQUEMENT CHEZ

The W. R. Brock Company, Limited.

Saison d'Automne 1905

LES acheteurs de nos quatorze départements ont recherché dans les marchés des deux continents des marchandises pour faire face aux demandes de la Saison d'Automne 1905.

Leur étude des marchés — au point de vue des achats en temps opportun et à des prix corrects — a eu pour résultat que nous avons accumulé un assortiment de marchandises sèches qui n'a jamais été égalé auparavant.

Nous vous invitons à examiner nos prix et nos valeurs.

Greenshields Limited
Montréal

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. B.

FLANNELETTES

85,000

PIECES DE

Flannelettes Imprimées et Tissées

COMPRENANT LES TEINTES ET
LES DESSINS LES PLUS RECENTS

Nous offrons le lot entier à des prix qui soutiendront favorablement la comparaison avec **TOUTES** les lignes, quelles qu'elles soient, qui sont offertes sur le marché

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER

GINGHAMS SHIRTINGS

ETOFFES A ROBES EN COTON

6,500 Pieces **GINGHAMS POUR ROBES**

Les plus nouveaux patrons dans les tissus de cette saison.

5,000 Pieces **SHIRTINGS**

Tous les Patrons courants, en carreautés et rayures.

2,000 Pieces **D'ETOFFES A ROBES EN COTON**

Tous les Patrons de cette Saison

Nous offrons les trois Lignes ci-dessus à

25%

De moins que les prix des Manufacturiers.

Greenshields Limited

MONTREAL.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver.

INDIENNES

GREENSHIELDS
LIMITED

INDIENNES

Dept. des Marchandises Lavables

UN AUTRE COUP DE MAITRE

TRENTE MILLE PIECES D'INDIENNES

30,000

Le Surplus entier du Stock du Manufacturier sera offert à des prix sans précédent en temps absolument propice pour activer vos ventes de Juillet et Aout.

12 DIFFERENTS GENRES

Nous n'avons pas divisé le lot mais pris le tout, 30,000 pièces, comprenant toutes les lignes populaires dans un assortiment complet de couleurs et de patrons. Tout est maintenant en stock et nous pouvons garantir prompte livraison.

Nous vous conseillons de prendre part à cette Grosse Vente de Marchandises Lavables

AVIS.—Tout ordre ouvert dont on pourrait nous favoriser recevra notre meilleure attention et sera exécuté aux plus bas prix de vente.

INDIENNES

INDIENNES

DOUBLURES

Pour la Saison d'Automne 1905, nous avons un assortiment complet de

Coutils, Silesias, Surahs,
Casbans, Pocketings, Canevas Coton
32 et 54 pouces,
Italians, Percalines, Spun Glass
Sateens, Mercerises, (couleurs et noir),
Tissus Crin, Doublures pour Manches,
Cachemires et Serges Coton,
Buntings, (toutes les nuances)

Les Marchands trouveront des valeurs spéciales dans toutes les lignes ci-dessus.

Ligne Speciale d'Occasion en Linenette

MERSILDA CLOTH

Un nouveau Tissu employé pour Doublures et Vestes—lustre permanent. Mis en coupons.

Greenshields Limited

MONTREAL

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

Greenshields & Co. Limited
Vancouver, C.B.

Toiles de Ménage

Notre DÉPARTEMENT DES TOILES pour l'Automne est maintenant complet. En sus de l'assortiment complet des marchandises renommées de

J. & T. ALEXANDER, Limited, Dunfermline, Ecosse,

dont nous sommes les Seuls Agents Vendeurs, nous avons des valeurs spéciales dans les lignes suivantes :

Toiles pour la Table

En Union et tout toile, au métier, Crême et Blanchies, Nappes et Serviettes Assorties, dans toutes les grandeurs ; également jobs spéciaux dans les grandeurs 5-8 et 3-4.

Essuie-Mains et Toiles pour Essuie-Mains

Essuie-Mains, assortiment complet en Crêpe, Huck, blanchis et non blanchis, frangés, bordés et ourlés ; aussi Essuie-Mains damassés. Assortiment complet de Serviettes de Bain en Coton Blanchi, Non Blanchi et tout Toile. La plus grande variété que nous ayons jamais offerte dans les Crashes, Bordures Unie et Rouge, Hucks, Tissus Turcs pour Essuie-Mains, Terrys, etc., etc.

Toiles de Fantaisie

Telles que Doylies, à fils étirés et frangés; Chemins de Table, Dessus de Plateaux, dans toutes les grandeurs et les plus nouveaux dessins.

Greenshields Limited

MONTRÉAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C.B.

DEPARTEMENT DES GANTS

Nous donnons maintenant à ce département une attention spéciale.

M. R. Patton, qui a une grande expérience dans la ganterie, a fait des achats considérables dans les meilleures lignes de vente pour la SAISON D'AUTOMNE.

Gants de Pewny

Il y a un cachet de distinction dans cette ligne célèbre de gants, qui la fait ressortir parmi les gants d'autre fabrication. Chaque saison la retrouve avec une popularité croissante. Les lignes pour l'AUTOMNE seront aussi belles que jamais.

La garantie que nous donnons avec chaque paire, vous permet de donner à vos clients un gant satisfaisant.

Greenshields Limited

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. B.

Blouses

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL

Jupes

DEPARTEMENT DES CONFECTIONS
pour Dames et Enfants.

TOUJOURS CORRECT COMME

PRIX, STYLE, AJUSTAGE ET FINI.

LE GENRE QUI PLAIT

ARTICLES DE VENTE RAPIDE

Blouses pour Dames et jeunes filles,

Jupes de Robes pour Dames,

Jupes de Dessous pour Dames.

Manteaux de Pluie pour Dames

Nous offrons un assortiment splendide de styles genre avancé dans ces vêtements populaires, à l'épreuve des averses et à des prix populaires.

"DEMANDEZ LA BROCHURE."

IL Y A UN JE NE SAIS QUOI

dans nos styles qui s'appelle perfection. Les personnes qui s'habillent le mieux ne sont jamais mieux habillées que quand elles portent nos Vêtements Confectionnés.

Blouses de Soie pour Dames

Nous n'avons jamais été en meilleure position qu'à présent pour fournir à tous vos besoins en fait de Blouses de soie.

Chaque article est un leader et d'un style approuvé. A détailler à partir de $1.75 en montant.

Peignoirs

En route maintenant

Nos voyageurs offrent un assortiment complet de nos célèbres Vêtements Confectionnés marque "Shield," et nous vous invitons à les examiner.

Lingerie

COMPAREZ LES VALEURS

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI MONTREAL, JUILLET 1905 No 7

LES PEAUX DE "PHOQUES" A FOURRURE

[Par Chrarles H. Stevenson, dans le "Scientific American"]

Il y a deux groupes distincts de mammifères marins communément appelés "Seals". Les membres d'un de ces groupes, les Otaridés, fournissent la fourrure fashionable, et sont généralement désignés sous le nom de "Seals" à fourrure; les membres du second groupe, les Phocidés fournissent le cuir et l'huile de phoque et sont appelés "seals" ou "seals" à crinière.

Les fourrures de phoques du nord, que l'on trouve sur le marché, sont de trois sortes: les peaux d'Alaska, les peaux Copper ou de l'île Copper et les peaux de la Côte du Nord-Ouest. Parmi les pelleteries du sud, les principales variétés sont: celles de Lobos, du sud des îles Shetland, du Cap Horne, et celles du cap de Bonne-Espérance, mais la production de ces dernières est très-faible, comparée à celle des peaux du nord. Ces différentes classes de pelleteries peuvent se distinguer les unes des autres et se vendent à des prix variés. Les peaux des îles Shetland sont les plus choisies; mais elles sont très-rares maintenant. Parmi les peaux que l'on peut obtenir en quantités convenables pour le commerce, ce sont celles de l'Alaska qui ont le plus de valeur; ensuite viennent les peaux Copper; celles de Lobos et du Cap de Bonne-Espérance sont les peaux qui ont le moins de valeur.

Le pelage du phoque à fourrure de l'Alaska est une robe presque uniforme, d'une fourrure épaisse, moëlleuse, recouverte de poils rudes et grossiers de longueur variable. La membrane coriacée est mince, souple et légère. La fourrure augmente uniformément en épaisseur et en finesse sur tout le corps jusqu'à ce que l'animal ait atteint l'âge de trois ou quatre ans, époque à laquelle elle a une longueur de trois-huitièmes de pouce et a sa plus grande perfection. A partir de la quatrième année, elle devient plus longue et plus épaisse sur le cou et les épaules, et plus clair semée sur les parties postérieures du corps, perdant ainsi de sa valeur. Les poils qui recouvrent la robe ont leur plus grande longueur en arrière du cou, où chez les mâles âgés de quatre ans, ils atteignent une longueur de deux pouces ou davantage. Sur les parties postérieures du corps, ces poils sont plus courts et, près des nageoires d'arrière, ils ont généralement moins d'un pouce de long; sur les membres, ils sont beaucoup plus courts et plus clairsemés, et certaines parties du corps en sont totalement dépourvues. Ce poil mue chaque année en août et septembre, de nouveaux poils apparaissent à mesure que les anciens tombent. Il faut six semaines pour que la mue soit complète, et pendant ce laps de temps on dit que les peaux sont "stagy"; elles ont moins de valeur à cause du plus grand travail requis pour leur apprêt.

Les peaux de l'Alaska ont formé le principal approvisionnement du marché, depuis que la fourrure de seal est à la mode en Europe et en Amérique. Les îles Pribylof, d'où elles proviennent, ont probablement fourni le tiers de la production totale pendant les deux siècles derniers, et les 80 pour cent de cette production pendant les soixante-quinze dernières années. D'après le Département du Trésor des Etats-Unis, de 1870 à 1900 inclusivement, 1,837,563 peaux de seals à fourrure ont été expédiées des îles Pribylof et ont rapporté au Trésor la somme de $7,812,036.

La fourrure des peaux Copper, provenant des îles du Commandeur, est plus grossière et moins fournie que celle des peaux de l'Alaska; son prix est aussi moins élevé, 70 pour cent environ du prix de la fourrure d'Alaska. La peau est moins poreuse que celle de cette dernière, chose qui se remarque surtout dans les opérations qu'on lui fait subir avant le corroyage. L'épilage d'une peau Copper offre des difficultés, parce que sa membrane est plus dure et plus raide et son poil plus cassant.

Depuis 1871, le gouvernement russe a cédé les droits de la chasse aux seals sur les îles du Commandeur dans les mêmes conditions que sur les îles Pribylof. A la suite de cet acte et pendant plus de vingt ans, ces îles ont fourni au marché un nombre de peaux variant de 35,000 à 40,000. Mais ce nombre a beaucoup diminué pendant les six dernières années.

Les peaux de l'île Robben dans la mer d'Okhotsk furent d'abord mises dans une classe à part des peaux provenant des îles du Commandeur; on les considérait comme étant de qualité inférieure, à cause de la difficulté qu'elles offraient à l'opération de l'épilage et de la couleur plus claire de leur fourrure. Mais des perfectionnements apportés aux méthodes de préparation et de teinture ont amoindri cette différence de qualités et, dans les quinze dernières années, les peaux des îles Robben ont été mêlées à celles prises sur l'île Copper et sont comprises, avec ces dernières, sous la dénomination de peaux "Copper"

Les peaux du Nord-Ouest proviennent du nord de l'Océan Pacifique et des mers adjacentes; elles sont fournies par la chasse pélagique du phoque qui a été l'objet d'une correspondance diplomatique très-suivie pendant les douze dernières années. Avant l'année 1881, le produit de cette chasse ne dépassait jamais 10,000 peaux; il augmenta jusqu'en 1894, où il atteignit le nombre de 141,143; depuis cette époque, la chasse aux phoques a été beaucoup moins productive; elle n'a donné que 38,923 peaux en 1900.

Bien que les peaux du Nord-Ouest et de l'Alaska proviennent d'animaux appartenant aux mêmes bandes, les premières ont beaucoup moins de valeur que les secondes, parce qu'on se procure un grand nombre d'entre elles en dehors de la saison propice, quand la fourrure est pauvre. Ordinairement ces peaux ne sont pas aussi bien préparées que celles prove-

nant des îles; beaucoup présentent des places dénudées, résultat de leur salaison dans l'air vicié de la cale du navire, salaison faite sous une direction peu soigneuse. On les distingue aisément des peaux de l'Alaska et des peaux Copper, parce qu'elles sont toutes percées de trous formés par les balles, les grains de plomb ou les harpons; c'est une autre raison qui en diminue la valeur.

Les phoques à fourrure de l'île Lobos, les plus nombreux en ce moment des membres de cette famille habitant les régions du sud, se trouvent principalement sur l'île Lobos, à l'embouchure du Rio de la Plata; cette île appartient à la république de l'Uruguay. La fourrure de ces animaux est d'une couleur verdâtre ou brun jaunâtre, plus foncée sur les côtés, et le poil en est relativement long. La peau elle-même est mince, plutôt spongieuse et facile à travailler. Depuis 1825, le droit de chasse sur l'île a été loué d'après un système de règlements ressemblant à ceux en vigueur sur les îles Pribylof et du Commandeur. Cette chasse produit annuellement de 15,000 à 20,000 peaux. Le nombre total des peaux fournie par l'île Lobos depuis 1873 est d'environ 415,000 évaluées à $4,000,000, chiffre remarquable pour une île dont la surface est inférieure à un mille carré. Les chasses sur cette île sont les seules de toutes les mers du sud qui soient protégées, ce sont aussi les seules dont le produit n'ait pas diminué jusqu'à présent.

La couleur générale du phoque à fourrure du Shetland du Sud ou du Cap Horn, d'après M. Henry Poland, est gris pâle avec un reflet argenté; le cou et les joues sont blanchâtres les flancs et le ventre ont une riche couleur brune. La fourrure est épaisse, rougeâtre ou rose foncé. Ces phoques se tiennent sur les îles de l'océan antarctique et sont plus nombreux sur l'île Shetland du sud que partout ailleurs. Lorsque leur fourrure est dans de bonnes conditions, c'est la plus belle que l'on puisse trouver sur le marché; sa qualité est bien supérieure à celle de la fourrure du phoque de l'Alaska, la haute latitude et la rigueur du climat amenant le développement complet de la fourrure à l'époque où ces phoques se rendent sur ces rivages.

En 1870 et pendant les années suivantes, les phoques à fourrure de l'île Shetland du sud ont atteint un prix presque égal à deux fois celui payé pour les peaux de l'Alaska, bien qu'elles fassent moins de durée, en raison de la qualité inférieure du cuir. Depuis 1882, le produit de la chasse aux phoques du Cap Horn, a subi des fluctuations diverses, tombant de 6000 à 100 peaux par an.

Le nombre total de peaux de phoques mises sur le marché, depuis le commencement du dix-huitième siècle s'élève probablement à 13,000,000, dont 5,000,000 proviennent du nord et 8,000,000 des mers du sud; la plus grande partie de ces dernières trouvait un débouché sur le marché de Canton, Chine, il y a cent ans. Aux prix actuels, la valeur totale de ces peaux serait approximativement de $500,000,000; mais étant donné qu'à cette époque, les prix étaient bien inférieurs à ce qu'ils sont aujourd'hui, leur valeur ne dépassait pas le dixième de cette somme.

Dans la préparation des peaux avant leur expédition, on avait coutume autrefois de les faire sécher en les maintenant étendues sur le sol au moyen de pieux et de ficelle, ou de chevilles en bois traversant les bords de la peau. Souvent le séchage complet ne pouvait pas être obtenu sous le climat humide de l'Alaska; quand on recourait à des moyens artificiels, il était souvent difficile d'empêcher que les peaux n'en ressentissent les effets pendant leur voyage d'expédition au marché. Le procédé de séchage rendait aussi difficile l'opération de l'épilage. On fut donc amené, vers 1855, à saler les peaux, et c'est maintenant une pratique d'un usage courant. Cependant, les indigènes de la côte et des îles adjacentes de l'Alaska font encore sécher quelques peaux, qui sont livrées au commerce au nombre de mille ou davantage par an.

Marchés des peaux de phoques à fourrure

Avant 1855, il y avait peu de demande en Europe et en Amérique, pour les peaux de phoques à fourrure. Cette fourrure n'était pas à la mode; on l'employait pour les voitures, on en faisait des gants, des casquettes pour les cochers de fiacre et les colporteurs et même des dessus de malles et des couvercles de boîtes. Une ancienne coutume consistait aussi à débarrasser la peau de sa fourrure; la peau était convertie en cuir et la fourrure était abandonnée ou livrée aux manufactures pour la confection des chapeaux de castor. Mais bien peu de chapeaux furent faits par ce procédé après l'adoption du feutre de soie.

Vers l'année 1825, on commença à épiler et à faire sécher la peau de phoque et, bien que le produit obtenu fût bien inférieur à l'article de choix d'aujourd'hui, il constituait cependant un progrès marqué sur celui obtenu par les anciennes méthodes d'apprêtage. De 1855 à 1870, grâce à des expériences faites par MM. Oppenhein & Co., Martin & Tiechman de Londres et M. George C. Treadwell d'Albany, de grands progrès furent faits dans les méthodes d'apprêtage et de teinture; on obtint ainsi une fourrure moëlleuse, duvetée, d'une riche couleur brun foncé, qui fut bien vite adoptée par le monde élégant pour les manteaux, manchons, garnitures, etc. Cette fourrure devint si populaire, que la demande augmenta rapidement et prit des proportions inusitées; les prix suivirent la même marche ascendante. Il en résulta une chasse à outrance et des massacres peu raisonnables de phoques. Aussi cet article commence à se faire rare et commande un prix bien plus élevé qu'il y a dix ou quinze ans.

Avant 1871, cette pelleterie était relativement peu dispendieuse; une peau de l'Alaska non apprêtée se vendait rarement pour plus de $4 ou $5; mais depuis cette époque, les prix se sont beaucoup élevés. En 1875, une peau de l'Alaska se vendait $13; en 1880, $20; en 1900, le prix de ces mêmes peaux atteignaient $40.

Depuis 1870, tout le produit de la chasse aux phoques s'est vendu sur le marché le Londres. Les peaux sont cataloguées et vendues à l'encan à des époques déterminées,, généralement en mars, obtobre et décembre, quand tous les principaux fourreurs d'Europe et d'Amérique, au nombre d'environ 50, sont représentés.

Avant 1820, il n'y avait pas de maché pour la fourrure de phoque aux Etats-Unis, et presque toutes les peaux venant des mers du sud étaient réexpédiées en Chine, soit directement, soit par voie d'Europe. En 1822, M. Denison Williams, un chapelier d'Albany, N. Y., introduisit sur le marché les casquettes en seal. Ayant réussi avec ce nouvel article, il établit des agences à Boston, à la Nouvelle-Orléans et dans la Nouvelle Ecosse; il se retira des affaires en 1827, après avoir fait en quatre ans un bénéfice net de $60,000.

M. George C. Treadwell, commença en 1833 à apprêter les peaux de phoques, et peu après d'autres commerçants se livrèrent également à cette industrie, faisant d'Albany le principal centre des Etats-Unis pour le commerce de la fourrure de seal.

Méthodes d'apprêtage et de teinture

La méthode employée actuellement pour apprêter les peaux de phoques à fourrure représente le dernier perfectionnement dans l'art de l'apprêteur. Une peau brute et une peau finie de castor, de rat musqué ou de loutre diffèrent peu l'une de l'autre en apparence; mais les peaux brutes de phoque, telles que reçues dans l'établissement d'apprêtage ont bien peu de ressemblance avec le produit fini, livré aux fabricants de vêtements. L'exposé suivant des méthodes employées actuellement pour apprêter ces peaux est dû à des

QUALITE

Les plus grands Manufacturiers
Exclusifs de Blouses de Soie
DU DOMINION.

Les Vetements
"MARQUE SHIELD"

sont faits et vendus en vue de la qualité. S'ils n'étaient pas faits de cette façon, ils ne se vendraient pas ainsi. La qualité indique le type du travail le meilleur sur le matériel le meilleur, et c'est exactement ce dont les

Blouses et les
Costumes a Chemisette

MARQUE "SHIELD"

représentent le type. Maintenant pourquoi n'aurions-nous pas votre ordre pour l'Automne ? Nous pouvons remplir vos commandes et vous donner satisfaction promptement. Ne faites pas d'erreur, mais ralliez-vous aux Vêtements *"MARQUE SHIELD"* et aux ventes sûres, constantes.

NEW YORK SILK WAIST MFG. COMPANY.

40 RUE ST-ANTOINE, MONTREAL.

renseignements fournis par des fourreurs de New-York et de Londres:

Les peaux humides sont d'abord débarrassées de leur sel puis dégraissées; cette dernière opération se fait en plaçant chaque peau, le poil en bas, sur un plan incliné en bois et, avec un couteau à deux poignées, on enlève toutes les particules de graisse, de chair et de matières étrangères, en ayant bien soin de ne pas entailler la peau, ni d'y laisser des places inégales. Les déchets résultant de cette opération sont oléagineux et sont généralement livrés aux manufacturiers d'huiles et de graisses. On laisse les peaux tremper dans l'eau froide pendant une nuit, puis on les lave dans de l'eau de savon; le savonnage dépend de la condition de la peau, quelques peaux le supportant mieux que d'autres; d'autre part un lavage trop prolongé fait tomber le poil. Autrefois on considérait que le savon à l'huile de baleine était nécessaire pour cette opération; mais son usage est maintenant presque entièrement abandonné. Après le lavage, les peaux sont placées sur une planche, le poil en l'air, et on les débarrasse de la graisse et de l'eau dont elles sont imprégnées, en les râclant ou en les pressant avec un boutoir.

Vient ensuite l'opération de l'épilage, la plus importante et la plus difficile. Les fourreurs la pratiquent de manières différant légèrement entre elles. D'habitude chaque peau est tendue et attachée avec une corde épaisse sur un cercle en fer et suspendue à l'air sec jusqu'à ce qu'elle soit parfaitement asséchée, ce qui exige plusieurs jours. On la laisse ensuite tremper dans l'eau froide de un à trois jours, cette durée variant suivant l'état de la peau et la température de l'eau. On fait sécher de nouveau; les peaux chaudes sont doublées et placées dans un endroit chauffé pour les faire ressuer; on les y laisse de une à trois heures ou jusqu'à ce que le poil commence à partir. Dans certains établissements, le séchage des peaux sur des cercles de fer est entièrement laissé de côté; la peau est asséchée, chauffée et soumise au ressuage comme ci-dessus immédiatement après le lavage.

Quand les peaux sont dans de bonnes conditions pour être travaillées, l'épileur en dispose plusieurs sur des planches, près d'un poêle; le côté du poil est ainsi chauffé et séché, tandis que le côté du cuir reste humide. Chaque peau encore chaude est placée sur la planche de l'épileur, le poil en bas, et l'épilage se fait au moyen d'un couteau non tranchant en métal doux; pour cela, l'ouvrier saisit le poil entre le couteau et le pouce, qui est protégé par une enveloppe en caoutchouc. Au cas où les poils ne cèdent pas facilement, il ne faut pas employer la force, car ils sont sujets à se briser; mais il faut humecter le cuir de nouveau et chauffer la fourrure.

Pour pouvoir épiler facilement, il faut chauffer la peau jusqu'à la limite qu'on ne peut pas dépasser sans la détériorer; ce n'est qu'une grande expérience qui peut déterminer cette limite.

Dans cette opération, les poils doivent être arrachés et non cassés. Il faut aussi avoir soin de ne pas enlever la fourrure en même temps que les poils superflus, ce qui laisserait la peau à nu par places. Même après avoir subi le procédé décrit plus haut, les peaux prises au moment de la mue retiennent beaucoup des poils courts ou de seconde croissance qui dépassent un peu la robe. On peut s'en débarrasser en grande partie en chauffant la peau et en passant rapidement au-dessus de la fourrure un couteau de corroyeur non tranchant. Parfois ces peaux sont épilées du côté chair. Les racines des poils pénètrent la membrane plus avant que celles de la fourrure proprement dite et, si l'on a soin d'amincir la peau en la parant, les poils superflus peuvent être arrachés en les tirant par la racine.

L'opération suivante consiste à étendre les peaux et à les clouer sur des planches pour les faire sécher complétement, le séchage dure de deux à cinq jours. Les peaux présentent alors l'apparence de planches minces à surface inégale, avec de petites boucles de fourrure brune sur un des côtés; en mettant le pied sur ces peaux, on peut les fendre presque aussi facilement que si c'était du bois. Lorsque le temps est opportun, les peaux sèches sont humectées du côté chair avec de l'eau douce ou de l'eau salée et arasées au moyen d'un couteau de corroyeur, jusqu'à ce qu'elles soient minces et qu'elles présentent une surface unie. Le but du sel est d'empêcher la fourrure de se détacher de la peau; mais une trop grande quantité de sel a pour effet de couper le cuir, et son emploi n'est pas à préconiser, excepté par une température chaude. Quelques fourreurs ne font cette opération qu'après que la fourrure a été teinte; mais d'autres, incommodés par la graisse qui sort de la membrane épaisse et qui gêne le procédé de teinture, amincissent le cuir à cette période des opérations. Après cela, les peaux sont étirées, séchées en partie, et on les travaille en même temps pour les empêcher de durcir et de se raccornir.

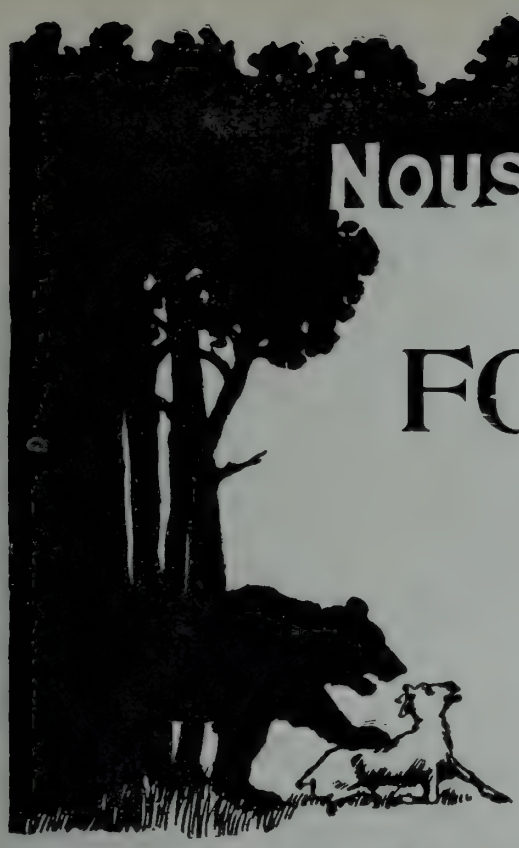
On couvre le côté chair de beurre ou d'une autre graisse animale, et on transforme les peaux en cuir en les foulant dans des baquets contenant une certaine quantité de sciure provenant de bois dur, ou dans une machine à fouler construite sur le même principe que le moulin à foulon. Le procédé dure de deux à quatre heures, jusqu'à ce que la graisse ait pénétré dans la peau. Les peaux sont alors nettoyées en les faisant tourner dans de la sciure de bois fine qui absorbe l'excès de graisse, et on se débarrasse de cette sciure dans un tambour à battre. Les opérations de l'apprêtage sont alors terminées.

Il s'agit maintenant de procéder à la teinture. On répare d'abord les trous et toutes les défectuosités qui peuvent exister dans les peaux. Si celles-ci ont été amincies au préalable, on colle une feuille de papier du côté chair; mais si on leur a laissé leur épaisseur naturelle, on se dispense de la feuille de papier. La fourrure est traitée par une solution alcaline, et on lui applique un mordant. Chaque établissement a sa propre formule pour composer le bain de teinture, et en conserve soigneusement le secret. Autrefois on décolorait souvent la fourrure et on l'amenait à une teinte dorée au moyen de chlorure de calcium ou d'eau oxygénée, ou encore, comme cela se pratiquait aux Etats-Unis, en la brossant à l'eau forte après quoi, on la repassait immédiatement au fer chaud; mais cette couleur n'est plus de mode.

Dans la plupart des établissements, le bain de teinture pour le dessus de la fourrure consiste en diverses combinaisons de couperose verte, alun, sel, litharge, antimoine, limaille de cuivre, vert-de-gris, tartre brut et sel ammoniac. La couleur du fond est formée par des combinaisons de bois de Campêche, acide hippurique, fustock, noix de galle et acétate de fer, en proportions variées suivant l'expérience et la fantaisie du teinturier.

On prépare la fourrure pour la teinture en lui appliquant une solution de chaux. La teinture pour la coloration du fond est appliquée au moyen d'une grande brosse; les extrémités des poils ont été recouvertes soigneusement au préalable jusqu'à la longueur désirée. La fourrure est pliée poil contre poil et laissée ainsi pendant 6 à 12 heures; on la suspend alors pour la faire sécher. Cette teinture forme une croûte mince que l'on casse en la battant avec des bâtons en rotin.

On applique successivement d'autres couches de teinture, on fait sécher et on enlève la croûte formée, jusqu'à ce que l'effet désiré soit obtenu. Pour la teinte brun pâle populaire autrefois, il fallait appliquer 18 à 20 couches; mais pour la teinte très-foncée en faveur aujourd'hui, on applique un nombre de couches moindre, mais d'une teinture beaucoup plus forte. Il faut environ 8 ou 10 de ces couches. Il y a quelques années, on adopta un procédé de teinture par lequel la fourrure était trempée dans le bain; dans ce cas, ce dernier



NOUS EXCELLONS

EN FAIT DE

FOURRURES

D'ici à la fin de la Saison, j'aurai constamment en Stock, pour les commandes d'assortiment, un choix complet d'articles en

FOURRURES

Pour Hommes, Femmes et Enfants

Et j'apporterai une attention toute particulière aux commandes pour articles spéciaux qui me seront ordonnés.

J. ARTHUR PAQUET.

SUCCURSALES :

Montreal, Toronto, Ottawa, Winnipeg.

doit être chaud. Ce procédé demande moins de teintes successives, la fourrure acquiert une couleur plus brillante; mais le liquide chaud nuit à la texture de la fourrure.

Quand on a obtenu la couleur désirée, on applique quatre ou cinq couches de la teinte la plus délicate pour former le fond. Deux peaux sont placées sur le sol poil contre poil, et le teinturier les piétine légèrement pendant deux ou trois minutes. Les peaux sont complètement nettoyées avec de la sciure de bois. Puis la fourrure est humectée d'eau et on l'amène à une épaisseur voulue, en enlevant tout le cuir superflu qui demeure propre et exempt de teinture. On place les peaux dans un tambour à révolution avec de la scuire de plaquage d'érable ou d'autres plaquages de couleur claire et on fait tourner le tout pendant plusieurs heures. A leur sortie de l'appareil, les peaux sont battues pour les débarrasser de la sciure de bois et sont prêtes pour la manufacture des vêtements.

Tel est le procédé général; mais il est nécessaire de lui faire subir des modifications pour les différentes sortes de peaux. En raison de la nécessité de faire sécher les peaux un certain nombre de fois, le procédé d'apprêtage demande de six à huit semaines. La dépense nécessitée par ce travail est d'environ 14 shillings à Londres, tandis qu'à New-York, elle est d'environ $5 pour chaque peau.

Quels que soient les soins apportés dans l'épilage, un certain nombre de poils se brisent près de la surface de la fourrure lui faisant perdre ainsi de sa beauté et de son moëlleux, mais la rendant plus épaisse et plus durable. Aútrefois on laissait ces poils; mais lorsque la fourrure de seal devint plus à la mode, il devint important de se débarrasser le plus possible de ces poils grossiers. Ce travail se fit d'abord à la main, procédé lent et coûteux. Aujourd'hui il est fait au moyen de machines compliquées.

L'adoption de la fourrure de seal comme matériel élégant fut vite suivie d'une grande augmentation de prix. C'est pourquoi on a souvent cherché à l'imiter. Les peaux imitées étaient faites de peaux meilleur marché telles que celles de loutre, castor, rat musqué, coypou, lapin et mouton. Les imitations en loutre, castor et rat musqué étaient très-bien faites et convenaient surtout pour la confection des casquettes, gants et garnitures. Mais elles ne donnaient pas satisfaction pour les manteaux, la membrane étant trop épaisse et son manque de résistance ne permettant pas de l'amincir suffisamment. Aussi ces imitations furent peu à peu abandonnées, et, à l'exception de celles faites en lapin français et connues sous les noms de "electric seal", "coast seal", "China seal", "Canadian seal", etc. les imitations de la fourrure de phoque sont rares aujourd'hui, sauf pour les garnitures et les petits articles.

LES PEAUX DE CHEVRE DE CHINE

Parmi les pays où nos manufacturiers de chevreau glacé doivent s'approvisionner de peaux de chèvre, la Chine tient une place proéminente, non-seulement à cause de la qualité ou de la nature des peaux, mais aussi à cause du nombre de peaux qu'elle produit en quantités toujours croissantes, et comme la demande est toujours constante et porte les marchands Chinois à trouver de nouvelles sources d'approvisionnements à l'intérieur, il ne se passera pas longtemps avant que la Chine ne figure en bon rang parmi les principaux pays d'approvisionnement du monde entier.

Autrefois, dit le "Shoe and Leather Reporter", il y avait seulement deux ou trois sortes de peaux de chèvre en Chine: Hankows et Rivers provenant des districts de la rivière Yangtze, et Tientsins provenant du Nord; mais comme la demande a augmenté, les marchands ont apporté sur le marché de nouvelles sortes de peaux d'un caractère différent, de sorte que nous avons, maintenant non-seulement une variété de peaux de chèvre, mais les quantités fournies ont atteint de telles proportions qu'on ne peut pas les traiter comme formant une ligne spéciale par elle-même. Prenons, par exemple, les marchés de Hankow et Shanghaï. Les peaux de la Province de Szechuen, sous ces rapport, fournissent le meilleur exemple. Il y a quelques années, ces peaux n'étaient pas connues comme étant les plus fines de la Chine; aujourd'hui chaque consommateur de peaux de Chine en demande et elles commandent les plus hauts prix de toutes les peaux de chèvre de Chine.

La Province de Szechuen est une des plus riches, si ce n'est la plus riche des grandes provinces du vaste Empire Chinois et est en train de subir une culture avancée telle que peut le faire le travail incessant des Chinois qui travaillent toute l'année, le dimanche compris, à l'exception du jour de l'an Chinois; car ils sont aidés par un système d'irrigation qui date d'aussi loin que l'origine de l'Empire lui-même; de même que les habitants de cette Province emploient toute leur énergie à produire trois récoltes par an; de même, ils montrent un esprit industrieux dans le soin qu'ils prennent des peaux que le pays produit.

Les animaux sont bien dépouillés, les peaux sont fortement nettoyées sans qu'il y reste aucune parcelle de graisse ou de chair; elles sont séchées à l'air sans être étirées et sont plates et lisses. Il y a quelques districts où les peaux sont étiéres sur un cadre de bambou et séchées au soleil, ce qui les fait apparaître aussi minces que du papier; mais, à part ces peaux brûlées par le soleil, les peaux sont en général bonnes, sans défaut et font de bon cuir; elles sont d'une pesanteur moyenne. Les meilleures marques sont les peaux parfaitement nettoyées, séchées au flint auquel sont mélangés quelques débris de bambou et qui sont finies au moyen de cendre ou de sable; ce finissage, toutefois, doit être léger.

Il y a d'autres districts qui envoient les peaux avec un apprêt plutôt fort de cendres grises; mais peu d'entre eux apprêtent leurs peaux avec une boue rougeâtre. D'autres peaux sont fumées et séchées au feu et la variété plus épaisse des Szechuens vient généralement blanche du côté de la chair. Cette dernière apparence blanche provient de la manière d'empaqueter les peaux dans les jonques des rivières; les écoutilles étant fermées pendant deux mois jusqu'à ce que les peaux atteignent les marchés de Hankow ou de Shanghaï.

Ces variétés de peaux de Szechuen sont très régulières quant aux dimensions et à l'épaisseur. Les peaux moyennes ont environ 5 pieds; presque toutes ont les poils courts avec très peu de poils d'une longueuer moyenne et à peine de longs poils, la plupart d'entre elles sont noires; elles pèsent de 1.10 lb. à 1.60 lb chacune et quelques-unes atteignent 1.75 lb.

A l'intérieur du pays, les peaux sont recueillies de la manière ordinaire; dans les villages, on expédie à Hankow ou Shanghaï aussitôt que le marchand a réuni quelques ballots. Un ballot contient 300 peaux et les lots varient de 1 ballot à 25 ou 30; ce qui est la plus grande quantité pour une expédition. Les peaux sont presque toutes expédiées aux marchés de Hankow ou Shanghaï en échange d'une autre marchandise, telle que marchandises sèches, etc. Mais il ya quelques marchands à Shanghaï qui apportent eux-mêmes leurs peaux et courent les risques du marché. Les premiers envois de Szechuen arrivent sur le marché en novembre et principalement à Shanghaï, à cause de la faillite des "Compradores" de deux des plus grandes maisons d'exportation de Hankow qui, ayant perdu de si fortes sommes dans des spéculations sur les cuirs et l'huile de peaux, se suicidèrent, ébranlant ainsi la confiance des marchands de Hankow. C'est pourquoi presque toutes les peaux sont envoyées sur le marché de Shanghaï.

Dans cette ville, il y a un certain nombre de maisons d'exportation qui se livrent au commerce des peaux de chèvre avec plus ou moins de succès; et, parmi ces maisons, il en est de très importantes.

Il y a aussi un certain nombre de maisons de moindre im-

Tweeds et Fournitures pour Tailleurs

AU COMPLET.

VOTRE VISITE

Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander

NOS ECHANTILLONS

qui sont toujours à leur disposition.

IL EST GÉNÉRALEMENT ADMIS que nous avons le département le plus complet, le mieux assorti pour répondre à toutes les demandes — ***a des prix qui commandent l'attention des bons acheteurs dans nos lignes.***

Nous recevons nos marchandises d'Automne et nous avons commencé à expédier. Nous avons le plus grand assortiment que nous ayons jamais eu.

Nous sollicitons vos commandes par la malle; c'est un Département supérieurement organisé chez nous et qui remplira vos ordres au mieux de vos intérêts.

Essayez ce service. Vous en serez satisfaits et vous y reviendrez sûrement.

Echantillons sur demande.

A. McDougall & Co.,

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM
Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

196, Rue McGill, - - - - - Montréal.

SUCCURSALE: Angle des Rues du Pont et Saint-Joseph, - ST-ROCH, QUEBEC.

portance qui expédient tous les ordres qu'elles peuvent remplir du mieux qu'elle peuvent; mais comme elles dépendent, en grande partie, du jugement de jeunes gens incompétents et mal payés, elles ne réussissent pas dans le commerce d'exportation et disparaissent. En tout, il y a environ une douzaine de maisons à Shanghaï qui prennent un intérêt actif dans le commerce des peaux de chèvre et on peut voir leurs représentants et leurs experts autour des magasins lorsqu'arrivent les expéditions de peaux. Chacun peut expédier librement le speaux dans les magasins de la Chinese Merchants Steam Navigation Co. qui est une organisation énorme de marchands chinois envoyant des centaines de steamers sur la rivière Yangtze et tout le long de la Côte, et qui emmagasinent des marchandises dans leurs entrepôts qui sont au nombre de 30. Les autres grosses compagnies de navigation ont aussi une part des expéditions de peaux de chèvre dans leurs grands entrepôts qui se trouvent près des quais de débarquement, et d'autres envois sont faits à différentes maisons de gros et aux endroits où se tiennent les marchands chinois.

Ainsi, étant donné les différents lots répandus dans toute la place, il faut une bonne partie de la journée pour inspecter tous les lots et, spécialement, lorsqu'il y a quatre balles à une extrémité de la ville et un petit nombre d'autres de l'autre côté de la rivière dans la direction opposée.

ENCOLLAGE PERMANENT DU FIL DE COTON

Pour l'encollage ordinaire du fil, surtout de celui qui est destiné à la fabrication de la dentelle, des rideaux, etc., on emploie, comme principe agglutinant, de l'amidon, de la dextrine ou de la cire. Ces ingrédients n'offrent que peu de résistance à l'action de l'eau et on ne peut s'y fier aucunement dans les bains ordinaires de teinture, de sorte qu'il devient nécessaire de teindre le matériel avant d'appliquer l'encollage; il en résulte que la variété des teintures est limitée.

Il est donc important d'envelopper le matériel complètement, comme d'un fourreau, au moyen d'une couverture qui serait transparente ou d'une couleur mate selon qu'on le désire. On a trouvé, dans ce but, un encollage qui consiste à récouvrir le coton d'une matière visqueuse que l'on applique directement sur le matériel brut ou écru, que ce soit du coton, du lin, du chanvre, etc.; cette enveloppe non-seulement résistera à l'action de l'eau ou de la chaleur, mais aussi à celle de tous les agents chimiques. Ce nouvel encollage peut être écru ou teint en couleur ou dans les nuances même les plus délicates et permet à l'agent de blanchiment ou à la teinture de pénétrer complètement à travers lui. On dit qu'il donne une surface homogène et brillante et qu'il ajoute au lustré ou au brillant de toutes les couleurs, donnant à la fibre une raideur et une apparence semblable à celle des crins d'animaux. Il rend le produit capable de retenir les plisés les plus fins ou les gaufrages et qu'en outre, il augmente la force du fil d'une manière considérable; car l'encollage semble devenir partie intégrante du matériel auquel il est appliqué et devient permanent.

Cette permanence est due à la matière visqueuse; on peut s'en rendre compte par le fait que cette préparation est produite au moyen de l'action combinée de la soude caustique et du bisulfure de carbonate sur la cellulose de la fibre. Ce procédé tient de très près à celui qui est employé pour le mercerisage du coton et des matières végétales. La solution aqueuse qui est faite de cette manière, pour constituer un encollage, contient une quantité plus ou moins grande de cellulose dissoute, suivant les usages auxquels on veut l'appliquer.

Le procédé employé pour appliquer cet encollage consiste à faire passer le fil successivement à travers l'eau, la matière visqueuse, une solution d'ammoniaque, une solution de sel, une solution à 3 pour cent d'acide hydrochlorique et, finalement, à laver le fil dans de l'eau pure. Le fil que l'on veut encoller est enroulé sur un dévidoir monté sur un axe et déroulé sur deux petites bobines qui trempent dans l'eau d'un baquet. De là, le fil passe sur une poulie pour se rendre dans une cuve contenant la matière visqueuse où il est immergé. Le fil est guidé dans sa course par un oeillet qui peut s'ajuster et dont il ressort enduit d'une couche uniforme de cellulose dissoute. Celle-ci est précipitée ou fixée immédiatement sur le fil au moyen d'un bain chimique composé préférablement d'un sel ammoniacal ayant une action coagulante. Lorsque la coagulation a été produite, le fil qui se trouve sur les poulies entre dans des bains successifs d'eau salée [20 pour cent de sel] et y subit un mouvement de va et vient; ces bains débarrassent le fil de toutes les impuretés qui accompagnent la matière visqueuse. Le fil entre ensuite, toujours animé du même mouvement de va et vient, dans un bain acide [contenant de l'acide hydrochlorique], dans lequel le xanthat de cellulose, qui constitue la matière visqueuse, subit une telle réaction que la régénération de la cellulose sous forme insoluble est effectuée. Enfin le fil, après avoir été ainsi encollé, passe dans l'eau. Il est alors prêt pour être mis en écheveaux, pour être blanchi, teint et séché par les méthodes ordinaires. — [Textile Amrican].

VETEMENTS EN CUIR POUR AUTOMOBILISTES

La demande pour vêtements en cuir continue à être bonne en Grande-Bretagne, et le développement rapide pris par les automobiles appartenant à des particuliers et par les omnibus automobiles publics fait qu'il est important de s'occuper des besoins du chauffeur de profession.

Quelques personnes dit le "Shoe and Leather Reporter", pensent que le vêtement de cuir est la marque particulière du chauffeur professionnel; mais beaucoup de propriétaires d'automobiles préfèrent le vêtement complet en cuir au vêtement de drap ou de fourrure qui prend la poussière. Une grande partie du cuir pour ces vêtements est importée de France et de Suède, l'article confectionné venant aussi pour la majeure partie de cette dernière contrée. Récemment il s'est produit dans le Sud Africain une demande pour les vêtements en cuir d'automobilistes, et quelques-unes des grosses maisons d'Angleterre ont reçu quelques bonnes commandes de cette partie du monde.

Là les grenouillères sont très en usage et sont trouvées moins dispendieuses et meilleures que les différents imperméables qui ont été mis en stock par quelques importateurs. Les manteaux de cuir pour automobilistes, et les grandes bottes doublées en fourrure, pour porter par-dessus la chaussure ordinaire, sont deux lignes qui seront probablement profitables. On pense que toute maison entreprenante, disposée à dépenser de l'argent en publicité, pourrait fonder un commerce profitable en vêtements de toute description pour automobilistes; car il est certain que l'automobile aura une grande faveur dans la classe riche des principales villes du Sud-Africain.

LA SOIE ARTIFICIELLE

[Suite]

La fabrication de soie artificielle exige, en effet, une série de manipulations plutôt délicates mais qui, lorsqu'elles sont surveillées, ne laissent place à aucun mécompte; on en jugera par une simple énumération.

Voilà d'abord des bacs en fonte rectangulaires où les feuilles de cellulose brut sont traitées par une soude caustique. Plus loin, voilà des séchoirs où, l'excès de liquide une fois écoulé, les feuilles bien tassées sont reprises, puis littéralement déchiquetées par une râpeuse, et projetées dans un tambour tournant, où les débris sont soumis à l'action prolongée du sulfure de carbone réactif encore plus efficace, puisque le produit obtenu, grâce à lui, va devenir rapidement une

The Standard Umbrella Manufacturing Company.

6, Rue Lemoine, Montreal.

AUTOMNE 1905

NOUS OFFRONS LE PLUS BEL ASSORTIMENT DE

PARAPLUIES.

Parapluies s'ouvrant automatiquement.
Se fermant automatiquement.
Parapluies pour tempêtes.
Parapluies de famille.
Parapluies Réclames et
Tous les autres genres.

LES PRIX VARIENT DE

$4.00 a $100.00 la douzaine.

Nous sollicitons votre clientèle; demandez-nous des échantillons et les prix. Nos voyageurs se mettront en route sous peu, avec un assortiment complet. Ne placez pas vos ordres avant d'avoir vu leurs échantillons.

Nos Spécialités

Etoffes à Costumes pour Dames
Etoffes à Manteaux en Frise

HARRIS & COMPANY Limited

ROCKWOOD, Ont.

admirable soie. C'est ce produit qu'on a baptisé du nom de Viscose.

Cette viscose, il faut maintenant qu'elle subisse une lessive, qu'elle soit filtrée, portée à un degré déterminé de maturité, avant de passer dans les appareils de filage. Ceux-ci sont disposés par doubles séries de 25, sur chaque côté d'une table de filature, se composant d'une pompe qui refoule la viscose, d'abord sur un filtre-bougie, ensuite vers une filière métallique dont les trous sont réellement microscopiques, et ensuite dans une turbine qui tourne à 4,000 tours à la minute, où se fait la torsion des différents brins qui constituent le fil.

Et comme du cocon, c'est le fil de soie qui en sort, le fil merveilleusement beau, prodigieusement fin, ce fil dont le tissage sert à combiner, sur les étoffes chatoyantes, les dessins les plus séduisants.

Avant d'en arriver là, il faut que ce fil, ou plutôt que les brins soient débarrassés de tout résidu, et qu'après plusieurs lavages successifs, ils soient séchés, pesés, classés par numéros. Mais ce ne sont là que des opérations de détail: l'essentiel est fait; la soie viscose est complètement constituée à la sortie des turbines fileuses, et l'on imagine sans peine quel dut être le vif sentiment d'orgueil de l'inventeur de la Viscose quand, pour la première fois, il obtint ce résultat qui lui avait coûté plus de dix années de recherches et d'efforts.

Et cependant, si la série des manipulations vous a paru longue, leur réalisation vous semblerait très simple, si vous aviez visité l'usine de Podejuch, où l'on n'a besoin, pour transformer la cellulose en soie, que d'eau pure et de deux produits chimiques, la soude caustique et le sulfure de carbone que l'on trouve dans le commerce en abondance.

Un seul de ces agents de transformation de la cellulose en Viscose, exige d'être manipulé avec quelque précaution; c'est le sulfure de carbone vu son inflammabilité; encore est-il d'un usage courant dans la grande industrie chimique. On a soin, d'ailleurs, dans les usines de la Viscose, de l'immerger dans des puits situés à distance suffisante des bâtiments. Toutes les précautions ont été prises pour que, jamais la fabrication de la viscose ne provoque un accident cruel. Nos élégantes pourront se parer sans remords des étoffes tissées de cette soie idéalement jolie, dont les reflets sont incomparables. Sans doute, on ne peut confier le soin de cette fabrication qu'à des mains expertes, et les ouvriers qui y sont employés touchent des salaires très rémunérateurs, de 5 à 6 francs par jour; mais il faut ajouter que deux cents hommes environ suffisent, pour assurer une production de 500 kilogrammes de soie viscose en douze heures.

Ira-t-on jusqu'à dire que la soie ainsi obtenue est identique à la soie naturelle! Ce serait un paradoxe de le soutenir. Les plus beaux rubis fabriqués—et l'on est arrivé à en faire de merveilleux—ne vaudront jamais le rubis que découvre le patient chercheur de minéraux. Mais, si elle est un peu plus lourde, à peine, que la soie naturelle, la soie Viscose n'est pas, plus qu'elle altérée par des lavages successifs; son fil, d'une finesse extrême est presque aussi résistant que celui de la soie naturelle, et sa souplesse est hors de pair. Au surplus, et pour reprendre la comparaison que nous faisions à l'instant, si l'on ne se parait que de rubis naturels, combien de gens seraient privés d'en porter, et si la soie n'est pas indispensable à l'existence, n'est-elle pas cependant plus nécessaire, plus utile que toutes les pierres précieuses.

LA VOGUE DU VELOURS

Toutes les indications tendent à montrer que le velours continuera à être en vogue. Ce tissu beau et seyant sera de haut style pour costumes complets et vêtements séparés. La forte tendance à adopter des draps unis pour l'automne donne une confiance croissante que les velours se placeront au premier rang dans la confection des vêtements de toute description, et que l'usage du velours comme garniture prendra une extension considérable.

Pour les femmes à qui leurs moyens le permettent, le velours de soie moëlleux et souple sera l'étoffe tout indiquée; pour celles dont les moyens sont plus limités, le velveteen répondra à tous les besoins.

Avec les progrès faits dans la manufacture du velveteen, dont le principal est le procédé qui empêche son lustré de partir par le frottement, cette étoffe sera plus populaire que jamais pour la confection des costumes de sortie et des robes de réception.

Il faut aussi remarquer la tendance de la mode vers les costumes composés de deux tissus différents. Dans les costumes de cette sorte, le velours s'allie bien à tous les autres tissus à la mode tels que les draps légers, l'henrietta et la soie. Ceci explique la demande toujours croissante en velours par les personnes qui ne désirent pas posséder un costume complet de velours.

Tandis que le velours chiffon et le velveteen uni sont fortement indiqués comme les favoris de la mode, il y a d'excellents styles en velours de fantaisie d'un prix modéré, dont il faut tenir compte. Ces étoffes sont généralement d'un ton monotone, le dessin de rayures et de pointillés y étant produit par une compression mécanique exercée sur le poil du tissu. Quelques patrons offrent un aspect général ayant une ressemblance avec la ganse faite en creux; mais le tissu en est plus moëlleux et plus souple.

Le velours à côte sera principalement employé dans la confection des costumes tailleur pour jeunes femmes et jeunes filles. Pour les jeunes filles entrant dans l'âge adulte, ses excellentes qualités et le bon usage qu'il fait le rendent éminemment convenable pour porter à l'école et dans l'après-midi; c'est une étoffe qui a été généralement adoptée pour ces usages par les classes riches.

Le velours à côtes sera principalement employé dans la qui n'est pas tout-à-fait aussi lustré que le velours miroir, continuera à être de haut style pour la confection des chapeaux. Il semble, selon toute probabilité que le chapeau de velours occupera, comme le fait a eu lieu, l'hiver dernier, une position proéminente dans l'art des chapeaux nouveaux.

Les modistes qui ont une clientèle recherchée aiment la vogue du chapeau confectionné, car elle leur permet de produire des genres qu'il est difficile de reproduire dans l'article ready-made, et il n'y a pas de matériel qui se prête mieux à la confection d'un chapeau que les tissus pelucheux, dont le principal est le velours.

Il est certain que les manufacturiers de chapeaux ready-to-wear emploient une grande quantité de velours; mais ils le font généralement dans le genre drapé, qui ne demande pas autant d'adresse et de soin dans la confection que le chapeau couvert de velours tendu.

D'autres tissus pelucheux qui attirent beaucoup l'attention à l'ouverture de la saison sont les imitations de peluche de fourrure. Ce sont des tissus tout-à-fait différents des fourrures imitées qui étaient employées par les modistes pendant la dernière saison; ils ressemblent plutôt aux peluches de fourrure d'ours blanc qui étaient employées, il y a deux ans pour les manteaux de soirée et les manteaux d'enfants.

Ces peluches de fourrure d'ours blanc seront encore très-employées pour manteaux d'enfants et robes de voitures d'enfants; mais la nouveauté en imitations de fourrures consistera dans des imitations de peaux de taupes, d'hermines, d'astrakan, de visons, etc., qui seront employées comme doublures de manteaux de drap; ces vêtements remplaceront assez largement, croit-on, les vêtements doublés en fourrure véritable, cela probablement pour les vêtements à prix populaires, à cause de la valeur croissante de la doublure en véritable fourrure.

10,000 douzaines de BAS et CHAUSSETTES

Pour Femmes et Enfants. Pour Hommes.

TRICOTES AU CANADA,

DANS NOTRE PROPRE MANUFACTURE, À MONTRÉAL, AVEC LES MEILLEURES LAINES IMPORTÉES, FILÉES EN ANGLETERRE. . . . . .

TUQUES, CEINTURES, Etc.

NOUS FAISONS TOUS LES GENRES.

NOS PRIX

NOUS OFFRONS AU COMMERCE DES PRIX QU'-**AUCUNE MAISON N'EST CAPABLE DE COTER:** NOUS NE CRAIGNONS PAS DE DIRE QU'IL N'Y A **PAS DE CONCURRENCE POSSIBLE** DANS NOS LIGNES DE FABRICATION. . . . . .

A. O. MORIN & CIE,

337 RUE ST-PAUL, - - - MONTREAL.

Le grand genre pour les velours d'automne comprendra principalement les velours chiffon pour costumes du soir et de réception et les velours et velveteens de soie pour vêtements de sortie.

Il est possible que les pardessus de soirées en velours soient plus en usage que jamais. Les grands couturiers parisiens ont signalé ce fait dans leurs dernières productions de costumes d'actrices; quelques-uns de ces élégants vêtements sont doublés d'hermine, tandis que d'autres sont doublés en satin liberty.

Ces vêtements sont faits en velours moëlleux et souple qui se prête si facilement aux longs plis souples, qualité essentielle des modes qui règneront, selon toutes probabilités, pendant la prochaine saison.

Les nuances les plus populaires pour les tissus de velours seront un peu plus foncées que celles des draps et henriettas. La couleur noire sera probablement plus en demande pour les tissus pelucheux que pour les tissus de laine. Les couleurs claires domineront dans les toilettes de soirée et les nuances tant soit peu brillantes seront à la mode pour les toilettes de réception et les vêtements moins habillés.

Les teintes prune et améthyste seront les plus en faveur pour toilettes de jour. Il est probable que le gris sera une autre bonne couleur, ainsi que le vert et le brun pour les velours et velveteens. — [Dry Goods Economist].

L'INDUSTRIE DU TRICOT

L'industrie du tricot aux Etats-Unis devient une des plus grandes industries textiles de ce pays. Autrefois on l'assimilait de beaucoup plus près qu'aujourd'hui à l'industrie de la laine. Comme valeur des produits, cette industrie représente le tiers de l'industrie de la laine, et, si elle continue à marcher dans la voie des progrès, il ne se passera pas beaucoup de temps avant qu'elle n'en représente la moitié. Parmi les articles en tricot livrés à la consommation du peuple américain, une très petite portion est de fabrication étrangère. Il est facile de le constater quand on remarque que la valeur annuelle du produit domestique est d'environ $100,000,000 et que les importations annuelles atteignent à peine le chiffre de $6,000,000, consistant principalement en bas et chaussettes.

L'industrie du tricot se répand largement dans les états qui se livrent aux entreprises manufacturières, aussi bien dans la Nouvelle Angleterre que dans les Etats de l'ouest et du sud. Avant 1890, la bonneterie était considérée comme faisant partie de l'industrie de la laine. Mais depuis cette époque, les marchandises de cette espèce ont été classifiées dans une catégorie qui leur est propre; elles tiennent plus de l'industrie du coton que de celle de la laine, cette dernière ayant été remplacée par le coton comme matière employée dans leur fabrication .

Aujourd'hui, 85 à 90 pour cent de la matière brute servant à la fabrication des articles de bonneterie et de tricot est du coton. En réalité, la laine et les autres fibres animales sont de moins en moins employées; cela est dû, en dehors du bon marché, aux avantages qu'offre le coton: il est plus agréable à porter et fait une durée plus longue.

Les états du sud, spécialement, font de grands progrès dans le développement de l'industrie du tricot; c'est un fait que l'on a observé particulièrement depuis l'année 1900. Bien que le nombre des machines en opération ne soit pas un sûr critérium dans l'estimation des progrès accomplis, il est intéressant de remarquer qu'alors qu'en 1900 les états du sud possédaient quelque chose comme 400 machines actionnées mécaniquement, ils ont maintenant près de 9,000 de ces machines. Ce développement est surtout à remarquer dans les états du sud voisins de l'Atlantique, c'est-à-dire les deux Carolines et la Géorgie, ainsi que dans le Tennessee. On installe de plus en plus des manufactures dans le sud-ouest, et, bien qu'il n'y en ait pas dans l'Arkansas, le Texas en possède, ainsi que le Mississipi, la Louisiane et l'Alabama. — [Textile American].

A PROPOS DE PUBLICITE

Par Samuel Hart de Washington, D. C.

[Dans le "Dry Goods Economist"]

Si vous savez ce dont le public manque, il sera beaucoup plus facile de lui dire ce qu'il désire. Un grand nombre d'annonceurs se sont aperçus, à leur grand chagrin, qu'ils avaient annoncé un article que le public ne désirait pas, tout bonnement parcequ'il n'en avait pas besoin. Un vieux proverbe dit qu'un seul homme peut conduire un cheval à l'abreuvoir, mais que dix hommes ne peuvent pas le forcer à boire; il en est de même vis-à-vis de l'annonceur et du public. C'est pourquoi je dis que vous devez d'abord voir ce dont le public à besoin; après quoi, si vous ne pouvez pas lui faire prendre votre article, il n'y a pas d'espoir pour vous dans la publicité.

Pendant plusieurs années j'ai étudié les clients, j'ai remarqué leurs idées et la manière dont ils les expriment, principalement les femmes, et je suis convaincu qu'il n'y a pas de meilleure école pour un gérant de publicité dans un magasin. La nature humaine reprend toujours le dessus, mais jamais aussi facilement que l'orsqu'une personne dépense son argent, en d'autres termes, lorsqu'elle fait un achat dans un magasin ou au moins lorsqu'elle a l'intention d'en faire un. J'ai peut-être appris davantage des personnes qui ont l'intention d'acheter, et leur nom est légion, que de celles qui achètent réellement.

Il y a une grande chose dans la publicité qui doit toujours être présente à l'esprit de l'annonceur, c'est que le public demande des faits. Il doit en avoir. Un flux de paroles et une abondance de rhétorique n'ont pas plus d'effet sur l'acheteur en général, peu importe qu'il désire acheter des peanuts ou du fer en gueuse, qu'une tempête de neige à Washington n'en aurait sur la chaleur des régions moins élevées. Il est possible qu'une annonce de cette sorte ait de l'effet sur quelques personnes peu intelligentes, mais ce n'est pas la classe de clients que le marchand désire intéresser. Dites la vérité au public en aussi peu de mots que possible, faites que votre annonce se lise bien et, bien entendu, soit attrayante; mais, tenez-la toujours dans les limites de la raison.

J'ai une grande foi dans la publicité par les journaux; il n'y en a pas de meilleure et certainement, il n'y en a pas de plus profitable. Aujourd'hui les journaux vont partout, sont lus partout et par tout le monde. La femme qui désire acheter une verge de calico, ou l'homme qui désire investir des milliers de dollars en valeurs de bourse doivent consulter les journaux avant de décider où ils iront et ce qu'ils achèteront.

Rien n'est plus important dans la publicité, aujourd'hui, que les gravures. On offre au lecteur des journaux et des magazines une si grande quantité d'annonces, qu'il est d'une importance vitale de trouver une annonce qui ressortira des autres et qui attirera l'oeil du premier coup. Rien ne peut accomplir ce but aussi bien qu'un dessin. L'artiste doit raconter l'histoire entière rapidement, ou l'esprit vagabond du lecteur ira se fixer sur quelqu'autre chose. Toutefois il faut dire ceci à propos de l'usage des gravures, c'est qu'elles ne peuvent pas figurer seules et constituer de bonnes annonces. Elles doivent être agrémentées d'une matière à lire. La meilleure forme d'annonce consiste peut-être en une combinaison d'une gravure et de matière à lire, toutes les deux d'une tournure élégante et visant droit au but. Les journaux ont reconnu la valeur des gravures et comme leur format s'est agrandi, leurs milliers de lignes se sont multipliées c'est vrai, mais il est également vrai que le nombre de leurs gravures a augmenté deux ou trois fois plus que la quantité des lignes imprimées.

ATTENTION

Louis A. Codère a toujours en mains un assortiment complet de Chapeaux de Paille, Palmier, Panama, etc., etc. Chapeaux Feutre dans les derniers styles, etc.

Notre immense stock de Fourrures nous permet de faire bonne figure à l'examen. Prix défiant la compétition. Une visite à nos salles est sollicitée.

Louis A. Codère Batisse Métropole, Sherbrooke, Que.

DU BON ENTRETIEN DES STOCKS

Tout marchand qui a été dans les affaires pendant au moins un an doit se rendre parfaitement compte de la nécessité qu'il y a à liquider son stock à la fin de la saison.

Beaucoup de jeunes commerçants qui ont fait des débuts magnifiques, qui ont rencontré la concurrence et l'ont vaincue et qui ont jeté le sfondations d'une carrière commerciale pleine de promesses, se sont trouvés à la fin mis au pied du mur, parce que leur capital investi dans des marchandises d'une vente lente était immobilisé.

Beaucoup de marchands ayant été plus longtemps dans les affaires ont perdu clientèle et prestige pour avoir négligé de faire des achats avantageux ou avoir laissé échapper une occasion propice, à cause d'un stock chargé de marchandises dont la plupart consistaient en articles qui auraient dû être de vieux vêtemnts au lieu d'être du vieux stock.

Les marchandises ont besoin d'être comparées. Le premier inventaire donne ordinairement pour résultat une feuille blanche. Si vous avez conservé votre première feuille d'inventaire, examinez-là, M. le Marchand, et comparez la avec celle de votre dernier inventaire. Voyez s'il y a eu des améliorations dans votre stock.

La première année, le marchand prend des soins et des précautions. Il se rend probablement compte qu'il a besoin de chaque dollar de son capital, pour profiter de tous les avantages que les affaires peuvent lui procurer. Il a aussi à coeur de faire le plus bel étalage possible.

Le petit stock de surplus ne vaut pas la peine d'être mentionné et le marchand s'en débarrasse de bonne heure facilement et peut-être avec profit à la saison suivante. Cela lui donne confiance. La confiance est une chose excessivement bonne, quand elle ne vient pas en contradiction avec une autre bonne chose, la vigilance.

Il arrive généralement que les saisons se succèdent et que le surplus de marchandises devient plus considérable — le même stock figurant sur l'inventaire plus d'une fois — jusqu'à ce que le marchand se rende compte que son stock est hors de proportions avec les affaires qu'il fait et que son capital est immobilisé par ce stock presque inamovible.

S'il était complètement payé, les conditions ne seraient pas aussi mauvaises. Mais il ne l'est pas. Comment faire pour payer des comptes dont l'échéance arrive vite et fournir aux dépenses nécessaires pour faire marcher la maison de commerce? C'est un problème difficile à résoudre. Toutefois, la solution en est relativement facile, si l'on adopte pour règle de fermer le magasin périodiquement et de liquider le stock. C'est maintenant le moment de mettre résolument cette règle en pratique, sans aucun intérêt, jusqu'à ce que le résultat cherché soit obtenu.

Une autre nécessité du commerce de détail moderne, c'est de tenir le sstocks en parafite condition, libres non-seulement d'articles démodés, mais aussi libres de marchandises qui se vendent lentement, parce que les clients deviennent plus critiques dans leur jugement et plus difficiles à satisfaire.

Il fut un temps où le bas prix débarrassait un magasin d'un stock démodé ou détérioré; mais aujourd'hui le fait pour un article d'être passé de mode lui enlève presque toute valeur, et il est difficile de trouver un prix qui fasse vendre un article de nouveautés qui n'est pas dans de bonnes conditions ou qui n'a pas de titre pour réclamer la marque O. K. de la mode.

Si vous avez négligé, pour plusieurs raisons, le travail important de la liquidation, c'est une raison d'autant plus forte pour le faire bien et complètement cette année. Commencez immédiatement. Ne gardez pas en magasin pour un seul dollar des marchandises de la dernière saison, quand vous pouvez les écouler en baissant leurs prix.

Si vous avez du stock encore plus ancien, disposez-en du mieux que vous pouvez. Fixez-lui un prix qui engage l'acheteur, puis réduisez ce prix d'un dollar ou de dix cents chaque jour, jusqu'à ce que toutes ces marchandises aient disparu. Débarrassez-vous en cette saison.

Si l'inventaire n'indique aucun profit pour l'année, mais montre que le stock a été liquidé sans perte, vous êtes dans de meilleures conditions que si vous possédiez sur le papier un fonds de réserve et un fort capital investi dans des marchandises douteuses.

Mais un stimulant plus fort est peut-être nécessaire. Travailler toujours dans les mêmes lignes et dans le même but peut devenir fastidieux, et émousser l'énergie la plus vigoureuse. Fixez-vous un autre but.

Allez-vous souvent sur le marché? Y allez-vous jamais? Visitez-vous les principales maisons de gros?

C'est un fait bien connu que beaucoup de marchands ayant un petit commerce, mais qui prend constamment de l'expansion, ne pensent jamais à aller faire des achats dans les places où le commerce tient ses quartiers généraux. Pour eux, c'est une idée risible plutôt que pratique. Eh bien! ce sont surtout ces hommes-là qui devraient faire de tels voyages. Ce sont eux qui en retireraient probablement les plus grands avantages.

Ils sont entreprenants, actifs et vigilants. Leurs succès en affaires le prouvent, même si leur magasin ne comprend pas un bloc tout entier et n'a pas de nombreux étages. L'expérience acquise et les nouvelles idées offertes leur vaudraient le coût total de leur voyage, sans parler des autres avantages qui résultent du fait qu'on se trouve en contact avec la multitude affairée des hommes d'affaires.

Beaucoup de commerçants sont redevables de leur succès en affaires aux idées brillantes qu'ils ont acquises des quelques relations qu'ils ont formées dans leur commerce, ou même de quelque voyageur habile, qui prend au commerce un intérêt non limité à la question d'argent. Multipliez cet avantage par mille et vous aurez une idée des résultats que procurent des voyages périodiques au marché.

Quelques-uns des marchands en question peuvent dire: "Nous reconnaissons les avantages énumérés plus haut, qui peuvent avoir ou n'avoir pas une valeur spéciale quelconque; mais un voyage au marché peut-il nous procurer un avantage que nous ne trouvions pas chez nous? Ne pouvons-nous acheter tout aussi bien en demeurant ici, soit de commis-voyageurs, soit au moyen des circulaires que presque chaque courrier nous apporte, ou bien en écrivant aux maisons avec lesquelles nous sommes en affaires régulières?"

Il fut un temps où un argument de cette sorte avait de la force et était valable, mais ce temps est passé. Il a disparu avec les moyens de transport lents et fatiguants, avec le prix élevé d'un long voyage et ses nombreux inconvénients.

Tout va plus vite maintenant. Autrefois un tissu convenait assez bien pour plusieurs années; mais aujourd'hui une étoffe à robe peut n'être à la mode que pendant quelques semaines, et se vendre très-rapidement tant que sa vogue dure. Voulez-vous savoir quand une ligne de marchandises passe de mode ou perd sa vogue? Allez aux quartiers généraux du commerce. Non-seulement vous y trouverez le renseignement désiré, mais vous l'obtiendrez d'une manière intelligente, convaincante et comme d'instinct, parce que ces choses-là sont dans l'air et font partie de la place; alors vous serez prêt à prendre une décision.

Désirez-vous avoir des marchandises qui se vendent rapidement, qui attirent les affaires, qui défient la concurrence? Les quartiers-généraux du commerce sont la place pour les obtenir. Les voyageurs de commerce peuvent avoir quelques-uns de ces articles; mais ils n'ont pas les meilleurs, parce que des marchés sont faits et des marchandises distribuées qu'il serait impossible et inutile de mettre entre les mains de représentants.

Sur le marché, vous pouvez acheter exactement ce qui répond à vos besoins. Les commis-voyageurs ont un assorti-

Au Commerce de

JOHN MACDONALD & CO.

Wellington and Front Sts, East, Toronto.

Vente en Gros de

Marchandises Sèches,
Articles pour Hommes,
Merceries,
Tapis, Fournitures de Maisons,
Lainages et Garnitures pour Tailleurs.

Leurs Bureaux et leurs Représentants dans la Province de Québec, sont :

Montreal M. J. O. TREMPE, 207 Rue Saint-Jacques.

Quebec M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, Saint-Roch.

Cowansville M. J. H. CARSON, Cowansville.

Exécution des Ordres par Correspondance, une Spécialité.

ment des marchandises qui sont supposées convenir aux divers territoires plus ou moins étendus qu'ils parcourent. Ces articles peuvent vous convenir assez bien dans leur ensemble et suffir aux trois-quarts de votre clientèle. Dans un grand centre commercial, vous pouvez trouver les marchandises dont a besoin l'autre quart de votre clientèle difficile à satisfaire.

Vous vous plaignez de ce que les meilleurs clients de votre ville font leurs plus forts achats dans les grands magasins des grandes villes, parce que l'assortiment y est meilleur et peut-être aussi parce que la grandeur du marché est séduisante. Suivez leur exemple: ils auront peut-être plus de foi en vous, à l'avenir. — [Dry Goods Economist].

Nouvel Office de la Maison Brock à Londres

La maison W. R. Brock Co. Limited, Toronto et Montréal, vient d'avancer encore dans la voie du progrès en nommant un acheteur résident à Londres, Angleterre, dans la personne de M. A. Hewat. M. Hewat est parti le 28 juin par le steamer Tentonic, de la ligne White Star. Cette maison a retenu des bureaux bien aménagés au No 35 de la rue Milk, à Londres, E. C. M. Hewat exercera un contrôle général sur tous les achats, et tous les acheteurs de la maison qui traverseront, comme d'habitude, l'océan, devront lui rendre compte.

M. Hewat n'a pas besoin d'être présenté au commerce de l'Angleterre, car pendant de nombreuses années, il a été une figure familière sur les marchés Anglais, comme achteur pour la maison Brock et d'autres firmes Canadiennes. Dans ces dernières années, il a été affilié à la maison de Montréal comme acheteur d'étoffes à robes, et s'est fait une réputation

enviable dans les cercles commerciaux de Montréal. Il est intéressant de remarquer que c'est un des plus anciens employés de cette maison. Entré dans cette firme avant 1879, il y a fait son chemin avec une énergie infatigable et une habileté remarquable jusqu'à la position pleine de responsabilité qu'il occupe aujourd'hui; il n'est pas douteux qu'il possède les qualités particulières nécessaires à la tâche ardue qui lui incombe. Sa longue expérience, comme acheteur et comme vendeur, lui a donné une connaissance parfaite des marchandises et des valeurs. Sa perte se fera sentir dans les cercles Canadiens, et ses nombreux amis lui souhaitent tout le succès possible dans sa nouvelle entreprise.

La décision prise par la compagnie est une innovation, et est en accord avec les exigences du commerce, qui réclame des marchandises, juste quand le public en demande. Un acheteur résident peut choisir immédiatement ce qui est en demande marquée et peut faire des économies nombreuses et avantageuses dans les achats.

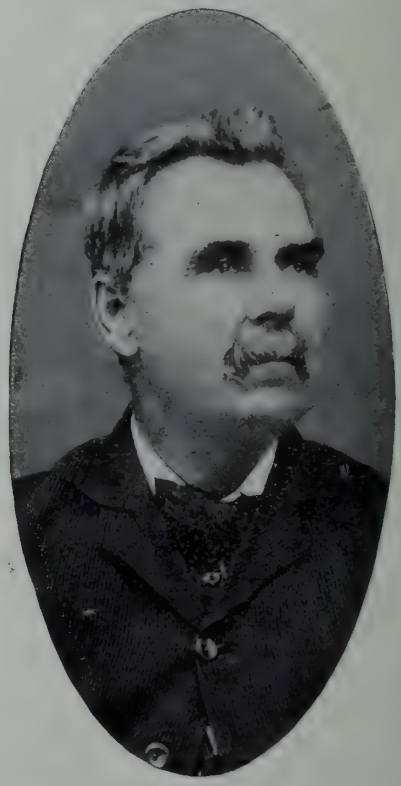
LE COSTUME EOLIENNE

Le costume éolienne est très en faveur auprès des meilleurs couturiers cette saison et le noir est en grande demande, bien que les teintes claires et les teintes moyennes dans les diverses couleurs à la mode ne soient aucunement négligées.

A chaque saison, il y a toujours quelque tissu qui obtient la faveur pour la confection d'un costume noir, sans lequel la garde-robe d'une femme élégante n'est pas réellement complète. Cette saison-ci, c'est l'éolienne qui a été choisie pour remplir ce but, quoique le crêpe de Chine ait aussi été employé d'une manière considérable.

L'éolienne se combine bien avec une garniture de couleur claire et cet arrangement a été un des points essentiels du costume noir, le printemps dernier. Les guimpes de dentelle blanche ont été très en vogue avec les costumes noirs, et à ce contraste est venu s'ajouter le velours de couleur ou des garnitures sur le corsage ou sur les manches.

Les chapeaux et les ombrelles portées avec ces costumes noirs sont généralement d'une couleur assortie à celle de la garniture. Ainsi avec un costume éolienne noir, garni de bleu Saxe ou de bleu Sèvres, le chapeau est bleu Saxe et orné d'une plume d'autruche d'une nuance plus foncée, tandis que la couleur de l'ombrelle est assortie à celle du chapeau. Avec le costume noir, on porte généralement des gants longs noirs, montant jusqu'au coude. — [Dry Goods Economist].



Nous reproduisons dans ce numéro, une photogravure de M. Etienne Cantin, président de la Compagnie Cantin, de Warwick.

M. Cantin s'établit dans cette localité en 1883 et y jeta dès lors les bases de la manufacture qu'il exploite encore avec beaucoup de succès.

Son établissement qui, au début, laissait à désirer sous le rapport de l'outillage, est maintenant considérablement augmenté et pourvu de machineries modernes et les produits qu'on y fabrique sont d'une qualité et d'un fini supérieur. Par son dévouement et son désintéressement, M. Cantin a concourru puissamment au développement des diverses branches d'industrie qui sont la base du progrès dans Warwick et il nous fait plaisir de reconnaître ici la largeur de vues de M. Cantin, prêtant son généreux concours pour le bien commun de ses concitoyens.

Robe de Soirée Riche en Velours Chiffon, avec
Jupe de dessus en Dentelle Guipure et Sequin

Kyle, Cheesbrough & Co., - Montreal.

The Lace Warehou

L'ENTREPOT DE DEN

Avec plus d'un quart de siècle de connaissance et d'expérience accumulées dans le Commerce de la Dentelle, a tenu sans contestation la "première place" sur le Marché Canadien pour la Fabrication et l'Importation de la Dentelle.

NOTRE ASSORTIMENT COMPLET D'ECHANTILLONS DE DENTELLE IMPORTEE, pour le **PRINTEMPS 1906,** sera entre les mains de nos voyageurs, qui les soumettront immédiatement au commerce ; à vous de saisir l'occasion d'obtenir les meilleures valeurs et le meilleur assortiment de patrons que l'on puisse avoir au Canada.

ALLOVERS EN DENTELLE, VOLANTS, ETC., grande variété de patrons et de prix.

RIDEAUX DE DENTELLE, fabrications **NOTTINGHAM** et **SUISSE.** Notre Rideau Nottingham 3½ verges à 65c la paire est une valeur exceptionnelle et l'assortiment entier est également bon.

ARTICLES DE COU A EFFETS DE DENTELLE, pour le commerce de l'automne et des jours de fête, particulièrement attrayant et comprenant les dernières nouveautés en Cols Stock Brodés, bouts Chiffon, Effets Jabot, Cols rabattus Brodés, Garnitures en Dentelle de Venise, Cols en Toile Brodée, et toutes les dernières nouveautés du Continent et de l'Amérique.

ETOFFES A ROBES, UN DE NOS PLUS IMPORTANTS DEPARTEMENTS, comprenant : Effets Tweed de Fantaisie, Etoffes Carreautées pour Costumes, Panamas à Pois, Crepette de Laine, Tartans Crêpe, Roxanas de Laine, Tweeds Bronte, Vénitiennes de couleurs unies, Corde de Chêne, Etoffes à Blouses en Lustré, Cheviot pour Costumes, Tartans Swivel, Cachemires unis, et Broad Cloths. Grande variété de prix et toutes les nuances les plus nouvelles.

GARNITURES EN GRANDE VARIÉTÉ et patrons les plus récents, comprenant : Nouveautés en Effets Braid, convenables pour Costumes et Complets Tailleur, Sequin, Soutache, Chiffon de Soie, et Garnitures Bijoux de Fantaisie, convenables pour Robes de Soirée, Garnitures en Dentelle Suisse pesante, Dentelle Irlandaise et Insertions Belges.

SOIERIES DANS TOUS LES MODÈLES LES PLUS NOUVEAUX et les nuances les plus récentes en Taffetas Shot de couleur, Taffetas uni, Jacquard à dessins, Fantaisies de couleur et Mélanges de demi-deuil, Taffetas et Tamolines Carreautés, Tamolines de couleurs unies, Satins et Peaux de Cygne, noirs dans toutes les principales lignes, comprenant ; Gros Grains, Peau de Soie, Taffetas, Satin Duchesse, Satin Merveilleux, etc., etc.

RUBANS EN TAFFETAS DE COULEUR, Soie, Bord Cordé, Gros Grains Soie, Satin Liberty, Rubans de Fantaisie pour le Cou, Lutes de Soie et Rubans Babe.

KYLE, CHEESB

MONTREAL : 93, rue St-Pierre. **WINNIPEG** : Bâtisse

se of Canada

TELLES DU CANADA.

VELOURS ET VELVÉTINES, dans toutes les nuances les plus nouvelles, comprenant notre célèbre " K. C. Regal."

LIGNES DE CONFECTION comprenant ; Manteaux pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, Manteaux imitation de peau d'ours, Blouses de Soie et d'Etoffe, Peignoirs, Jupes de dessus et de dessous en Etoffe de Soie, etc.

BONNETERIE DE CACHEMIRE. Valeurs spéciales à partir de $2.25 la douzaine, en montant, en Laine, Soie, etc.

GANTS EN SOIE, TAFFETAS, CACHEMIRE, Ringwood Laine et de Fantaisie en tous genres.

CEINTURES EN TISSUS, Cuir, Cuir écrasé, Soie et tous les modèles et les tissus les plus nouveaux dont on fait les Ceintures. Nous offrons une valeur exceptionnelle dans ce département. Dans les articles en Etoffe et en Cuir écrasé, nos prix vont de $1.85 à $6.50 la douzaine. Notre Ceinture en Soie à $2.25 est une valeur remarquable.

SACS DE FANTAISIE ET NOUVEAUTÉS POUR LES FÊTES. Nous en offrons dans une grande variété et dans les genres les plus nouveaux, comprenant : Sacs à main pour Dames, Nouveau Sac Nouveauté Japonaise, le Nouveau Sac Vanity, dans toutes les teintes les plus nouvelles, Sacs Opéra en Soie, Sacs en mailles dorées ou d'argent, Services de fumeurs, Boîtes pour mouchoirs et pour gants, Encriers, Paniers à ouvrage, Articles en corne de cerf, etc., etc.

NOTRE DÉPARTEMENT DE NOUVEAUTÉS comprend presque toutes les attractions irrésistibles dont nos clientes peuvent rêver, consistant en partie en Étoffes à plissés, Soie et Chiffon foncés pour manche et cou, Jabots et Ruchés, Plissés Accordéon en Chiffon, Plissés Knife en Soie, Dentelle Chiffon et Allovers en soie brodée, marchandises de la plus haute classe, Ruchés en Soie et Chiffon, Noirs et Blancs et toutes les couleurs les plus nouvelles. Boucles et Garnitures de Ceintures, dernières nouveautés et variété infinie, Peignes, Ornements pour cheveux, unis et montés. Le Peigne " Little Neck " est une nouveauté dans cette ligne et aura de grosses ventes.

NOTRE DÉPARTEMENT DES ARTICLES D'ENFANTS offre de grands assortiments de Bavettes, Manteaux, Pelisses pour baptêmes, Matinées, Capuchons, Tourmalines, Bonnets, Chaussures d'Enfants, Overalls, etc., etc.

LES BAS QUEEN'S GATE, notre bas type en Cachemire noire indélébile, à $2.25, $3.00, $4.50 et $5.65 la douzaine sont la meilleure valeur dans le commerce.

ROUGH & CO.

Silvester Wilson. **ANGLETERRE** : 35, rue Milk, Londres.

COCONS DONNANT DE LA SOIE DE COULEUR

Plusieurs journaux européens ont annoncé que MM. Comte et Levrat de Lyon, France, ont réussi à affecter les vers à soie de telle façon, en colorant leur nourriture, que ces derniers filent des cocons produisant de la soie de couleur; il ne serait donc plus nécessaire de teindre la soie en écheveaux ou en morceaux.

Le sujet a tellement attiré l'attention, que le consul des Etats-Unis alla voir ces deux messieurs pour leur demander quel progrès ils avaient réellement faits dans leurs essais, et reçut d'eux des renseignements complets.

"Dans les expériences que l'on fait à ce sujet, dit l'un d'eux, il ne faut pas s'attendre à en retirer des avantages commerciaux ou à faire des découvertes qui amèneront des changements dans l'industrie de la teinture".

Ces deux messieurs se livrent simplement à des expériences de laboratoire. L'objet de leurs études était de découvrir, si possible, pourquoi certaines espèces de vers à soie produisent de la soie blanche, tandis que d'autres donnent de la soie jaune ou d'un vert jaunâtre. Les expériences montrèrent que la matière colorante naturelle des cocons était identique avec celle trouvée dans les feuilles. Il était donc logique de penser que la couleur de la soie doit son origine à la chlorophyle de feuilles dont les vers à soie se nourrissent.

Les expériences faites pour vérifier cette hypothèse prouvent qu'une matière colorante introduite dans les intestins d'un ver, par l'intermédiaire de la nourriture, peut, dans certaines conditions, atteindre la soie à travers le sang.

Trente vers à soie, éclos le 16 juin 1902, furent divisés en un certain nombre de lots et élevés sur de petites branches. Un lot fut nourri de feuilles trempées dans un liquide colorant.

Quelques-unes de ces feuilles étaient colorées en rouge clair, et les vers les mangèrent comme les feuilles ordinaires à l'état naturel. Ils grossirent; la couleur générale de leur corps devint rouge foncé et leur sang était d'un rouge intense.

Quand les cocons furent formés, le 12 août, on en déroula une soie rose. Le cocon tout entier était d'une belle couleur rouge. Pour empêcher que la soie ne se gâte en venant en contact avec la matière colorante qui se trouve sur les feuilles, ou avec la peau des vers à soie qui peut avoir été tachée par la teinture, quelques-uns des vers avaient été lavés et placés sur des branches fraîchement coupées, et commencèrent aussitôt à filer des cocons aussi rouges que ceux du premier lot.

Deux vers, qui avaient mangé des feuilles colorées, furent séparés des autres à la quatrième mue [27 juillet] et nourris, pour le restant de leur existence, avec des feuilles non colorées. Peu à peu, ils perdirent la couleur qu'ils avaient reçue des autres feuilles, et la soie dévidée de leurs cocons n'avait qu'une très-légère teinte rose. On trouva, dans les excréments de ces vers, des quantités considérables de matière rouge, pendant les deux ou trois premiers jours, ces quantités diminuant chaque jour jusqu'à la fin de la période où le ver est à l'état de larve [14 août]. La matière colorante contenue dans le sang était passée dans les intestins, et le rouge était complètement éliminé dans l'espace de dix-huit jours.

Les vers pris dans le lot à la quatrième mue furent nourris de feuilles colorées seulement pendant la cinquième phase de leur existence, et ils produisirent, le 10 août, des cocons aussi rouges que ceux du premier lot, dont les vers avaient été nourris de feuilles colorées tout le temps qu'ils étaient à l'état de larves. L'absorption de matière rouge pendant la dernière période est donc nécessaire et suffisante pour colorer la soie.

Un quatrième lot était composé de vers nourris de feuilles colorées avec du bleu de méthylène. Ils les mangèrent avec moins d'avidité et un certain nombre d'entre eux, dans leurs efforts pour fuir cette nourriture, tombèrent des branches et furent perdus. Les autres formèrent leurs cocons lentement et ne produisirent que peu de soie, d'une couleur légèrement bleuâtre.

Un autre lot de vers à soie, "l'Atticus oribaza", [c'est un ver sauvage, qui ne mange pas les feuilles du mûrier] fut nourri de feuilles de troène, un arbre de la famille de l'olivier. Ces feuilles étaient trempées dans une solution d'acide picrique. Les propriétés toxiques bien connues de cette matière colorante n'empêchèrent pas les vers de l'absorber, mais ils ne l'aimaient pas beaucoup et ne formèrent pas de cocons avant le 4 septembre. Malgré le pouvoir colorant de l'acide picrique, la soie demeura blanche. Nous voyons donc que le rouge neutre passe facilement au travers des tissus par osmose, tandis que le bleu de méthylène les traverse avec difficulté et que l'acide picrique ne laisse aucune trace de couleur.

Les résultats variés des différentes expériences sont dus aux différentes matières colorantes essayées. Les propriétés bien connues du rouge neutre et du bleu de méthylène pour la coloration des tissus, désignaient ces substances pour des expériences de cette sorte. Quant à l'acide picrique, son absorption par les vers à soie semblait si étrange, que les expérimentateurs furent conduits à pousser l'expérience jusqu'au bout. Pour fournir une réponse exacte aux personnes qui demandaient des renseignements et qui croyaient que le fil de soie pouvait être souillé par son contact avec la matière colorante, on fit une injection sous-cutanée dans les fausses pattes de vers prêts à filer leurs cocons, de manière à ne blesser aucun organe. Ces vers devinrent rouges immédiatement, sans paraître souffrir le moins du monde. Ils produisirent une soie légèrement rougeâtre.

Les expériences démontrent que l'injection d'une matière colorante dans la glande séricigène est moins facile avec le bombyx [le bombyx noir est un ver domestiqué qui se nourrit de feuilles de murier] qu'avec l'Atticus orizaba. D'après les recherches et les expériences faites, on conclut que la matière colorante peut, du tube digestif, arriver à la soie par la voie du sang. Les matières colorantes possèdent à différents degrés le pouvoir de traverser par osmose les tissus des vers à soie, et chaque race de ver à soie est caractérisée par le pouvoir de ses tissus à absorber par osmose les différentes matières colorantes, permettant le passage de certaines matières, à l'exclusion d'autres. C'est ce qui explique la coloration naturelle des lépidoptères.—[Scientific American].

CHAPEAUX DE BOIS

Les Japonais fabriquent, paraît-il, en énorme quantité des chapeaux de bois et ils en expédient beaucoup en Angleterre. Le bois va-t-il détrôner la soie et la paille?

COTON DE BOIS

On fait au Brésil de curieuses expériences sur la fabrication du coton artificiel obtenu avec des bois de pin et de sapin; le prix de revient de cette substance serait inférieur à celui du coton ordinaire. Ce simili-coton est obtenu par le traitement d'une cellulose pure avec un mélange d'acide azotique et chlorhydrique et de chlorure de zinc; puis, à l'aide de gélatine et d'huile de ricin, on fait une pâte qui permet d'étirer les fils fins qu'on lave dans une solution de carbonate de sodium et qu'on sèche. Les fils obtenus se teignent facilement et se tissent très bien.

Ne remettez pas au lendemain ce que vous pouvez faire aujourd'hui.

REVEILLEZ-VOUS ! ! !

Eloignez-vous d'un stock à bon marché, gênant, non garanti.
Eloignez-vous de marchandises qui ne sont pas appuyées du nom du fabricant.
Les Gants et Mitaines Pinto Shell Cordovan sont

A L'EPREUVE DE L'EAU BOUILLANTE.
A L'EPREUVE DES BRISURES.
A L'EPREUVE DE LA CHALEUR.

Durent comme une plaque de blindage.

De même que le diamant représente le type des pierres précieuses, de même le diamant qu'est notre marque de commerce, représente le type de la valeur en fait de gants.

REVEILLEZ-VOUS. Elevez le niveau de votre stock en plaçant sur vos rayons une ligne complète de nos marchandises.

THE HUDSON BAY KNITTING CO.

MONTREAL. WINNIPEG. DAWSON.

CE QUE LES INDUSTRIELS COTONNIERS ANGLAIS PENSENT DE LEURS CONCURRENTS ETRANGERS

Avec la prudence qui est une des caractéristiques de leur tempérament national, les Anglais n'entendent se prononcer pour ou contre les projets de M. Chamberlain qu'après s'être sérieusement documentés touchant les répercussions à envisager. De cette préoccupation, est sortie, notamment, l'organisation de la "Tariff Commission".

Cette Commission a pour objet d'étudier la situation des principales industries anglaises au point de vue de l'établissement éventuel de mesures protectionnistes. La partie de ses travaux qui visent l'industrie du coton vient d'être publiée.

Ce rapport est un document dont on ne saurait exagérer l'importance pour tous ceux qui se rattachent plus ou moins directement à l'industrie cotonnière. Les extraits, dont on trouvera plus loin la traduction que nous empruntons à la "Réforme Economique", méritent d'être médités sérieusement. On y étudie, en effet, la situation de l'industrie cotonnière, non pas seulement en Angleterre, mais dans tous les pays où l'on manufacture le coton, notamment aux Etats-Unis, en Allemagne, en France et en Italie. De toutes ces études ressortent, d'ailleurs, des conclusions identiques, curieuses à plus d'un titre.

× × ×

La situation de l'Industrie cotonnière aux Etats-Unis excite à un haut degré les préoccupations de la plupart des industriels qui ont déposé devant la Commission. Ces déposants n'attachent pas une importance exagérée au fait que les industriels cotonniers des Etats-Unis ont à leur porte les cultures de coton. Ce qui les inquiète le plus, c'est la prévision que les Etats-Unis seront bientôt en mesure de manufacturer tout le coton qu'ils produisent. Bien plus encore. On a déjà noté un accroissement constant de la demande des Etats-Unis en coton d'Egypte.

L'unanimité des déposants constate que le développement industriel des Etats-Unis et ses perfectionnements techniques ont pour cause principale la rigoureuse application du régime de la protection. C'est grâce à ce régime que l'industrie cotonnière s'est développée aux Etats-Unis, et a permis au marché américain, d'abord, de se suffire à lui-même, d'écarter progressivement et rapidement la concurrence étrangère et spécialement le commerce anglais, enfin, d'envahir les marchés chinois où les Etats-Unis font reculer chaque jour un peu plus la Grande-Bretagne.

Ainsi, en ce qui touche les Etats-Unis, les Anglais sont forcés de reconnaître les bienfaits du régime de la protection.

× × ×

Si nous passons à l'Allemagne, nous voyons que la "Tariff Commission" constate que, dans toutes les branches de l'industrie cotonnière, les progrès réalisés ont été considérables et se sont affirmés au détriment de la Grande-Bretagne. Le marché allemand s'approvisionnait autrefois, pour les filés de toutes sortes, en Angleterre. Il ne lui demande plus que les filés fins. Ce n'est pas tout: un grand nombre de produits cotonniers allemands sont maintenant importés en Angleterre, où leur vente est favorisée par le bas prix de la production, celui-ci résultant surtout du peu d'élévation des salaires et de la longue durée des heures de travail. A tout cela se joignent les soins donnés à l'instruction technique, les facilités et le bas prix des transports, et enfin le **dumping**.

Bref, les déposants anglais estiment que les Allemands, comme les Américains, ont su tirer un si bon parti du système de la protection, que ces deux pays seraient maintenant en mesure de renoncer à leurs douanes, sans que leur prospérité en fût sensiblement atteinte...

Là, comme pour les Etats-Unis, la libre-échangiste Angleterre en est donc réduite à constater l'inanité du fameux argument suivant lequel la protection engendre la routine et met obstacle au développement de l'exportation.

Les dépositions relatives à l'Italie sont aussi fort intéressantes, en ce sens qu'elles appellent l'attention sur le développement, encore imparfaitement connu, de l'industrie cotonnière dans les régions septentrionales du royaume, mouvement qui s'étend, d'ailleurs, à toutes les branches industrielles.

Ici encore, la Commission est obligée de reconnaître que le développement de l'industrie cotonnière en Italie a eu lieu grâce à la protection de ses tarifs douaniers.

Elle ajoute que "dans leur concurrence contre l'Angleterre, "les Italiens sont aidés par les bas salaires et les longues "heures de travail, par des tarifs de transport et des subven- "tions, enfin, par une réelle habileté dans l'emploi du coton "indien et, dans certains cas, par une excellente méthode de "fabrication."

Dès maintenant, il n'est plus possible aux cotonniers anglais d'envoyer en Italie d'autres produits que ceux que l'Italie ne peut encore produire.

La concurrence italienne s'affirme victorieusement dans le Levant et dans plusieurs colonies anglaises. Ce qui est plus curieux encore, c'est qu'elle commence à se manifester en Angleterre même. On en cite un fait caractéristique. "C'est "une maison italienne qui a reçu, de la cité de Westminster, "la commande des drapeaux et bannières pour les fêtes du "couronnement en Angleterre!"

Ici donc encore, on reconnaît et l'on proclame l'excellence des résultats que permet d'obtenir le régime de protection.

× × ×

C'est surtout lorsque la Commission arrive à examiner la situation de la France que les conclusions des enquêteurs deviennent suggestives. Elles se résument dans cette formule: "L'industrie cotonnière française ne pourrait pas vivre sans le secours de la protection".

Ce secours lui étant enlevé, déclarent les déposants, cette industrie serait condamnée à disparaître de la France.

La France, reconnaissent toutefois les déposants, a joui, pendant longtemps, d'un privilège particulier; c'était la durée plus longue de ses heures de travail. On sait que les législateurs n'ont pas eu de plus pressant souci que de le lui enlever. Il n'était pas médiocre cependant. Un des témoins entendus par la Commission a donné, à ce sujet, une indication intéressante. Ce témoin, qui avait acheté une filature en France, "estime la perte à lui occasionnée par cette réduction à 10,000 livres par an. Cette filature qui s'était mise au capital de 200,000 livres et qui compte 220,000 broches, est sans doute bien connue dans la région du Nord..."

Un trait assez piquant est que la réduction des heures de travail en France a vivement irrité les industriels britanniques qui étaient venus monter des établissements en France. C'est ainsi que l'un de ceux-ci a déclaré à la Commission "que ses affaires en France ne vont plus aussi bien qu'autrefois." Il attribue cela, pour partie, aux charges fiscales et à la dépense plus élevée d'outillage, causes qui existaient auparavant; mais il voit là "surtout la conséquence de ce nouveau facteur qu'est la réduction des heures de travail."

Bref, il faut lire attentivement le texte de ces dépositions, où toujours revient cette affirmation qu'il serait matériellement impossible que l'industrie cotonnière vécût en France "par ses propres forces", c'est-à-dire que la protection lui est indispensable.

Voici les extraits du Rapport de la "Tariff Commission" dont il vient d'être parlé:

Etats-Unis

Tout le monde est d'accord qu'il s'est fait un très grand et très rapide progrès dans toutes les branches de l'industrie cotonnière des Etats-Unis, de sorte que cette industrie est

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED

ONT EN MAGASIN DE NOUVEAUX ARRIVAGES DE

Dessus de Coussins. **Panneaux de Dentelles pour Portes**
Rideaux de point de Bruxelles et de Mousseline, notre propre fabrication, nouveaux dessins.
Fournitures de tous genres pour **Rideaux de Dentelle.**
Nouveaux Patrons de Rideaux de Tapestry et de **Tapis de Table.**
Nouveaux Patrons de Rideaux de Chenille et de **Tapis de Table,** notre propre fabrication, à prix spéciaux.
Velours de Soie et de **Coton,** unis et dessins de fantaisie nouveaux.
Couvertures de Lits et de **Meubles,** nouveaux dessins provenant de **nos propres métiers,** aussi les dernières attractions dans ces lignes en fait de marchandises importées.

RIDEAUX de DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle et avons **en Stock** une immense quantité de ces marchandises **prêtes à être livrées**, à partir de **20 cents** jusqu'à **$30.00** la paire. Ayant acheté beaucoup de ces marchandises vendables, avant l'augmentation de prix, nous en donnons le bénéfice à nos clients. Comparez, s'il vous plaît, nos Rideaux de Dentelle et nos prix et vous trouverez qu'il est avantageux pour vous d'acheter de nous.

STORES DE CHASSIS,

Poles et Garnitures pour Rideaux, Articles en Cuivre et en différents Métaux, ainsi qu'un Assortiment Complet de Fournitures pour Meubliers.

N.B. — Nous vendons ces marchandises à des prix qui donnent DE GROS BÉNÉFICES AUX DETAILLEURS.

GEO. H. HEES, SON & CO.,

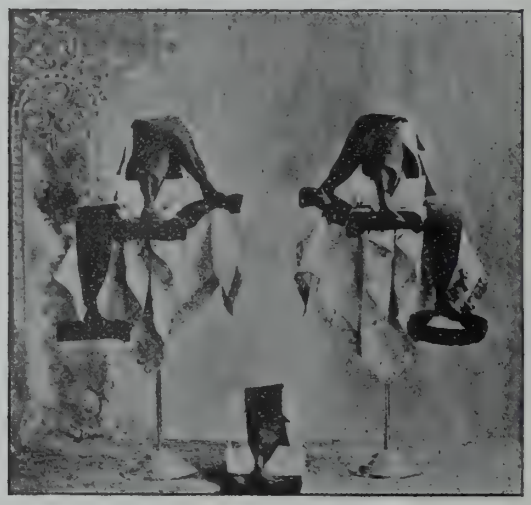
LIMITED

TORONTO, Ont.

ENTREPOT DE MONTREAL, No 20 Rue Ste-Hélène.

Articles de Gou pour l'Automne

NOTRE



LIGNE

d'Articles de Gou de Choix pour l'Automne
EST PRETE A ETRE EXAMINÉE.

C'est la Ligne la plus Etendue qui ait jamais été offerte au Canada. • • •

TOOKE & BROS., Limited.
MONTRÉAL.

NOTRE MANUFACTURE

Produit les Chemises les mieux faites, les plus élégantes et les mieux ajustées, qui soient placées sur le marché Canadien.

L'introduction des

Chemises Géantes de Tooke

a répondu à un besoin qui se faisait sentir depuis longtemps.

Ces Articles forment maintenant une ligne de vente courante. Ils attirent de fortes commandes pour l'Automne . . . . .

NOUS LIVRONS LES MARCHANDISES, A BREF DELAI, PARTOUT AU CANADA

CHAQUE CHEMISE QUE NOUS VENDONS EST GARANTIE DONNER SATISFACTION A CELUI QUI LA PORTE. . . .

Chemises de Fantaisie

Notre offre d'échantillons pour l'Automme est abondante et procure de nombreuses et agréables surprises aux acheteurs.

Chemises Blanches

Nouveaux Patrons Nouvelles Couleurs

TOOKE BROS., LIMITED

MONTREAL

très solidement établie désormais et qu'elle continuera son développement malgré tous les changements qui pourraient être apportés au régime de protection adopté par ce pays.

On est d'avis que l'outillage industriel des Etats-Unis sera capable d'absorber dans un avenir prochain toute la récolte de coton de ce pays, et l'on constate que, déjà, la demande en Egyptien et "Sea Islands" y augmente dans une mesure beaucoup plus grande que la demande de l'Angleterre elle-même. Quoique les déposants, commerçants et industriels, envisagent la politique douanière des Etats-Unis comme un facteur très important du développement de l'industrie cotonnière américaine, on attache aussi une grande importance à des causes qui n'ont rien de fiscal.

Les Etats-Unis tirent tout naturellement un grand avantage de leur proximité des cultures de coton; mais la généralité des déposants fait remarquer que les conditions dans lesquelles les industriels se procurent leur matière première sont sous la dépendance des autres marchés acheteurs de coton brut. En effet, une variation quelconque dans les prix offerts déterminera toujours la direction que prendra le coton brut, et par conséquent, on est d'accord pour n'attacher qu'une importance relative au simple fait géographique dont il est parlé ci-dessus. En ce qui concerne les avantages techniques, l'outillage des Etats-Unis est, en général, au même niveau que l'outillage anglais, et, dans certains cas, supérieur à celui-ci. Plusieurs déposants attachent une grande importance à l'emploi des métiers Northrop, qui permettent de produire à meilleur marché que l'outillage couramment employé en Angleterre.

L'éducation technique a produit, aux Etats-Unis, un type d'ouvriers supérieurs aux nôtres. Quoique les salaires y soient plus élevés, dans certaines branches de l'industrie cotonnière, le coût du producteur est probablement meilleur marché qu'en Angleterre. Plusieurs déposants affirment que les Etats-Unis ont des prix de revient inférieurs aux nôtres mais les conditions financières, en général, ne sont pas meilleures que celles qui existent au Lancashire.

Les trusts ont certains avantages; mais ils ne procurent pas toujours et nécessairement une économie dans le coût de la production. Les Américains ont une très grande supériorité sur l'Angleterre en ce qui concerne les tarifs des chemins de fer et de navigation, particulièrement en ce qui regarde le commence avec la Chine, où la différence qui existe dans les tarifs de transport suffit à contrebalancer tous les avantages que nous pourrions avoir d'autre part.

Les tarifs douaniers des Etats-Unis sur les produits cotonniers sont gradués; les droits sur les files sont comparativement bas, tandis que sur les articles plus complètement manufacturés, ils deviennent absolument prohibitifs. C'est à ce système qu'il faut attribuer le plein effet de leur industrie.

Il est incontestable que la protection qui les défend a eu pour effet de nous éliminer complètement de toute une série d'affaires où nous faisions autrefois de gros chiffres; et les manufacturiers déclarent que beaucoup de nos grandes maisons ont été forcées d'installer des manufactures aux Etats-Unis afin de maintenir leur commerce dans ce pays. L'exemple le plus important à citer, c'est le fil à coudre.

Nos producteurs de filés fins déclarent que, depuis le tarif Mac-Kinley, leur commerce avec Bradford et autres centres manufacturiers de l'Angleterre, qui était autrefois énorme, a beaucoup diminué; et cela parce que leurs filés étaient la matière première des fabriques du Yorkshire pour le marché américain, tandis que maintenant le marché américain se suffit. Il est vrai que l'augmentation de l'exportation des filés fins en Amérique les a un peu compensés de leur perte. Le tarif des Etats-Unis a aussi eu un effet nuisible sur notre commerce de calicots, de cretonnes, de colorés et imprimés, italiennes, satinettes, et, en général, les articles de fantaisie.

Les Etats-Unis ne nous achètent plus maintenant que les marchandises qu'ils ne peuvent pas encore produire, ce qui a pour conséquence de réduire notre commerce avec ce grand marché aux seuls articles chers et à la nouveauté. Les manufacturiers anglais n'envisagent pas la possibilité d'une réduction de tarifs des Etats-Unis. La concurrence des Etats-Unis sur le marché anglais n'est pas très grande pour le moment. Pourtant certains cas d'importation de filés américains sont signalés; enfin, des calicots nous sont importés d'une façon "spasmodique", chaque fois que s'arrête la demande du marché américain. On a signalé aussi souvent des importations de toiles et coutils vendus en Angleterre au-dessous du prix coûtant anglais, puis des ventes de cotons imprimés et de mousselines imprimées de qualité inférieure. Des produits cotonniers américains ont été achetés par un déposant à des prix de **dumping**; il y a aussi **dumping** pour les doublures, pour certains articles pour chaussures, pour les sacs de coton et autres petits articles.

En ce qui concerne le commerce avec la Chine, la concurrence de l'Amérique est terrible pour nous, en ce moment, et les Etats-Unis sont en train de nous éliminer rapidement. Plus d'une moitié du total de l'exportation des produits cotonniers de l'Amérique va en Chine. Le succès de l'Amérique sur le marché est attribué, pour la plus grande part, à leurs tarifs préférentiels de navigation.

Les événements qui se sont produits aux Philippines ont eu une grave répercussion sur notre commerce; et, depuis que les Philippines sont sous la protection américaine, nos affaires y vont diminuant chaque jour.

L'Amérique nous fait aussi concurrence au Brésil, en Argentine, au Mexique et dans les autres parties de l'Amérique du Sud. Elle s'est aussi assuré une grande partie du commerce australien et du Cap en sacs de coton. En général, dans les colonies et les possessions anglaises, la concurrence américaine va toujours en augmentant. Elle s'est assuré une grande partie du commerce avec les Antilles en recourant au système du dumping. Enfin, les Etats-Unis envoient de grandes quantités de cotonnades au Canada, et, là encore, le **dumping** à complètement annihilé le traitement préférentiel qui nous est acquis dans cette colonie.

Allemagne

D'après les dispositions des industriels ayant répondu à nos questionnaires, il résulte que l'industrie cotonnière allemande a atteint aujourd'hui un tel degré de développement que, même sans tarif douanier, les conditons naturelles et acquises suffiraient pour assurer la continuation de ce développement.

Il n'y a aucune branche de l'industrie cotonnière dans laquelle l'Allemagne n'ait fait un réel progrès. Les Allemands filent maintenant tous les gros numéros dont ils ont besoin pour leur marché intérieur et qu'ils achetaient autrefois chez nous. On a même importé plusieurs fois des filés de l'Allemagne en Angleterre. C'est ainsi qu'il y a quelque temps, des filés de la sorte No 40 de Oldham, ont été offerts à Manchester à bas prix. Pourtant, en ce qui concerne le filé fin, les Allemands ne peuvent pas encore lutter avec nous, et c'est seulement avec ces filés que, jusqu'à présent, ils ne sont pas encore arrivés à faire, que nous pouvons maintenir notre courant d'affaires avec eux. Il parait que les mélanges et imitations allemandes importés en Angleterre ont été un facteur de la décadence des filatures de gros de Lancashire.

Les Allemands fabriquent un filé de laine artificielle avec de la laine de bois — wood wool —, puis un filé consistant quelquefois en 20 pour cent de laine et 80 pour cent de coton, et jusqu'à 60 pour cent de laine et 40 pour cent de coton, filé qui se vend comme pure laine: ce filé, étant donné la modicité de son prix, est employé à Lancashire pour le flannelettes, tandis que leurs filés fabriqués avec les déchets de soie sont employés pour le finissage d'étoffes de coton. En

...1833-1905...

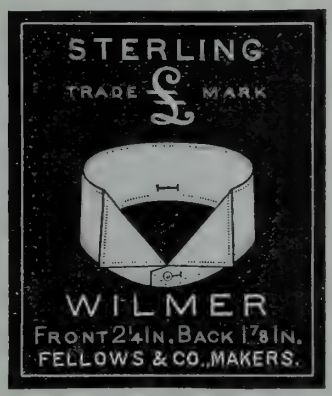
LA PLUS ANCIENNE MAISON DE FAUX-COLS DE TROY

BIGELOW

$1.10

Tous les Faux-cols marqués Sterling défient toute concurrence.

WILMER

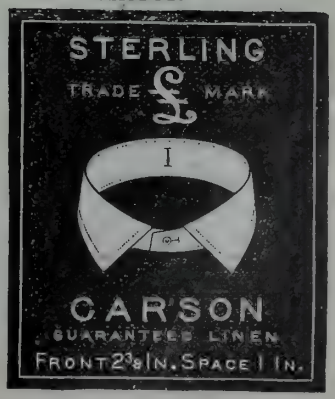


$1.10

Non surpassés sur aucun point particulier

Leurs mérites sont indiscutables sur tous les points.

CARSON



FELLOWS & COMPANY

TROY, N. Y.

NEW-YORK, 729 Broadway. BOSTON, 76 Chauncy St. CHICAGO, 230 Fifth Ave.

Boutons de Perle

L'Achat le plus fort qui ait jamais été fait au Canada

Bonnes Valeurs à Vendre régulièrement à

10c

la douzaine au détail.

Peuvent aussi être vendues avec un Bon Profit à

10c

la douzaine au détail.

UN MILLIER DE CAISSES

(1000)

CHACUNE CONTENANT 100 DOUZAINES.

Genres solides à 2 ou 4 trous.

Dimensions variant de 16 à 24, proportionnellement à la manière dont ils sont détaillés.

Absolument la Meilleure Valeur Jamais Offerte

Retours de Marchandises acceptés, si elles ne sont pas telles qu'annoncées.

Ordonnez de bonne heure. Nous ne pouvons pas renouveler.

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, Man.

Montréal.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
VANCOUVER, C.B.

DEPARTEMENT DES COTONNADES

"A."

Notre Stock d'Automne dans ce Département est maintenant complet dans chaque ligne, et des expéditions peuvent être faites immédiatement. Nos voyageurs offrent les meilleures valeurs sur la route en

Cotonnades Blanches et Ecrues

Denims
Coutils à Matelas
Cotonnades
Cotons de Hesse
Draps de Lit
Cotons pour Oreillers
Overalls
Chemises de Femmes
Couvertes à Cheval.

Nous mentionnerons spécialement - - - **Quelques Lignes de Job**

en Cotonnades, Coutils pour Literie, Overalls.

Nous soumettrons avec plaisir des Echantillons au Commerce, sur Commande.

Greenshields Limited,

MONTREAL.

Greenshields Western Limited,
WINNIPEG, MAN.

Greenshields & Co., Limited,
VANCOUVER, C. B.

filés de couleur, les Allemands nous dépassent et livrent à Manchester un produit aussi bon marché que les filés anglais.

En coton à coudre, les Allemands ont fait un progrès considérable. Un des déposants à l'enquête signalait un fait intéressant qui s'est produit en Allemagne. Le tarif allemand de 1879 était assez élevé pour retndre l'importation de coton à coudre impossible. Aussi deux grandes firmes de Paisley décidèrent d'examiner les moyens d'installer des filatures en Allemagne et en Bavière pour fabriquer le fil à coudre destiné au marché allemand. Les manufacturiers allemands, alarmés par cette nouvelle, se concertèrent avec leurs clients les plus importants en vue d'envoyer une pétition au Gouvernement allemand demandant la réduction du droit sur le fil à coudre, pour éviter la concurrence de manufacturiers étrangers venant s'installer en Allemagne.

On importe chez nous des mèches allemandes et la raison en est que la méthode de fabrication allemande réalise une économie de 20 pour cent dans le coût de la production. Les Allemands nous font une concurrence en flannelettes que, paraît-il, ils produisent meilleur marché que nous. Ils ont développé leurs débouchés sur notre marché intérieur et les flannelettes sont quelquefois vendues sur le marché de Londres au-dessous du coût de leur production en Angleterre. Peut-être les flannelettes allemandes sont-elles inférieures comme valeur intrinsèque aux nôtres; mais elles obtiennent un meilleur prix parce qu'elles sont supérieures comme dessin.

En doublures, garnitures, étoffes pour corsets et pour meubles, tapis de tables, cretonnes et damas, les Allemands nous font une sérieuse concurrence sur plusieurs marchés. En serviettes turques, l'Allemagne est devenue notre concurrent le plus redoutable. Les moussellines allemandes ont, elles aussi, un marché de plus en plus développé. Les étoffes de fantaisie pour habits, vêtements de dessous et linge allemands comptent, maintenant, dans leur exportation en Angleterre.

Bien que les méthodes de fabrication allemandes de coton coloré ne soient pas supérieures aux nôtres, les Allemands ont un avantage sur nous en ce qui résulte du taux de leurs salaires et de la plus grande durée des heures de travail: et puis ils dirigent très bien leur commerce en ce sens qu'ils savent, à la fois, envoyer partout des agents pour vendre leur surplus, et que dans beaucoup de pays ils se font représenter par des maisons anglaises. Il paraît que certaines maisons de la Cité ne vendent que des marchandises fabriquées à l'étranger, notamment en Allemagne.

En velours de coton, l'Allemangne est devenue également notre plus grand concurrent. Le velours gris de Lancashire entre librement ou avec drawback en Allemagne; là, il reçoit un complément de main-d'oeuvre, puis il est réexporté en Angleterre et en Ecosse, où il est vendu au-dessous du prix coûtant anglais.

Quoique le commerce fait en Angleterre par Mülhausen et l'Alsace ne soit pas très grand, les effets de ce commerce sont hors de toute proportion avec la quantité de l'importation; le développement des débouchés allemands a été aidé par des tarifs de faveur sur les chemins de fer et sur les bateaux. Des rideaux sont importés de l'Allemagne aux prix qui couvrent à peine le coût des matières brutes; enfin, pour toutes les espèces de petits articles, comme les lacets pour souliers, les filets, etc., les manufacturiers anglais se plaignent de la concurrence allemande.

Les déposants à l'enquête qui ont envoyé des réponses pensent que le système des tarifs allemands est arrangé scientifiquement pour retenir le commerce intérieur dans toutes ses branches, en tant qu'elles sont capables de satisfaire à la demande intérieure. Leur système est de satisfaire à la rendre maîtres tout d'abord des articles finis, comme le montre l'exemple pris dans la fabrication des velours.

En ce qui concerne l'industrie cotonnière proprement dite, l'Allemagne possède beaucoup d'avantages sur l'Angleterre. En ce qui concerne le coton brut, plusieurs déposants recommandent les méthodes allemandes pour l'achat du coton brut, et attachent une importance à ce fait que les Allemands peuvent employer le coton indien plus facilement que nous. Le développement de Hambourg comme emporium du coton pendant ces dernières années est regardé comme significatif.

Les déposants font remarquer la supériorité et le bon marché de l'Allemagne en ce qui regarde les matières nécessaires pour blanchir, colorer et imprimer. Les salaires, enfin, sont plus bas et les heures de travail plus longues en Allemagne qu'en Angleterre. Leur supériorité sur nous s'affirme encore au point de vue de l'impression et du finissage. L'éducation technique a produit, en outre, un type d'ouvrier supérieur à l'ouvrier anglais. Seulement, en général, ces avantages du fait des matières premières, des méthodes de fabrication, du coût du travail, etc., etc., ne suffiraient pas encore à expliquer les progrès rapides que l'Allemagne a faits pendant les dernières années. En effet ,on peut dire que beaucoup de ces avantages sont une conséquence directe du système économique allemand. Tels sont, par exemple, le régime du transport de l'Allemagne, les tarifs d'exportation et, enfin, les organisations de l'ordre du cartel.

Une industrie protégée par un tarif élevé est non seulement en mesure de faire du dumping, mais encore d'indemniser les manufactures qui exportent au-dessous de leur prix de revient.

On fait aussi remarquer que les industries textiles allemandes ont retiré un avantage considérable de la guerre de 1870, qui leur a donné l'Alsace. Les indiennes allemandes sont, en réalité, des indiennes françaises, lesquelles étaient les meilleures du monde entier.

D'un autre côté, en ce qui concerne les méthodes financières et le concours des banques, l'Allemagne n'a aucune supériorité sur nous, et si leurs voyageurs de commerce sont remarquables par leur habileté et leur énergie, leurs procédés sont discutables. Les Allemands accordent, en effet, de très longs crédits et acceptent des affaires fort risquées. Or, il est douteux que de telles méthodes soient toujours avantageuses.

La concurrence allemande s'étend en ce moment sur beaucoup de marchés, dont nous détenions autrefois le monopole. C'est ainsi que les Allemands nous font concurrence dans l'Europe du Nord, au Levant, en Turquie, dans l'Amérique du Sud, dans l'Amérique centrale, aux Philippines, en Egypte et en Chine.

Leurs articles de couleur "nous font une grande et terrible concurrence" dans le sud, l'est et l'ouest de l'Afrique, et la nomenclature établie par une maison des marchandises destinées aux colonies anglaises montre qu'on n'a pu les envoyer là seulement qu'en recourant au système du dumping.

L'effet général de la politique économique allemande et du développement commercial de l'Allemagne sur notre commerce avec ce pays a été de nous obliger de plus en plus à spécialiser notre production. L'Allemagne file elle-même la plupart des filés nécessaires à son marché intérieur et nous ne pouvons plus lui envoyer que les filàs fins qu'elle est incapable encore de faire. De même, dans les autres branches, nous avons perdu le commerce des produits ordinaires et de vente constante: et nous sommes obligés de nous en tenir à la fantaisie.

Comme le même phénomène se produit dans notre commerce avec les autres pays, nous sommes dans l'obligation de modifier l'organisation générale de l'industrie cotonnière anglaise. Tandis que le commerce en filés fins est satisfaisant et de marche régulière, le commerce en filés retors est affecté par la concurrence. Plusieurs maisons rapportent que leurs affaires en calicot simple sont complètement per-

Sous-Vêtements qui Dureront

POUR DAMES :—

Corps,
Caleçons,
Equestriennes,
Cache-Corset,
Combinaisons,
Bloomers,
Chemises de Nuit, etc.

POUR BEBES :—

Bandes,
Slip Waists,
Rubens (seuls fabricants)

POUR ENFANTS :—

Corps,
Caleçons,
Equestriennes,
Blouses,
Combinaisons,
Pantoufles,
Etc.

POUR HOMMES :—

Corps et Caleçons,
Combinaisons,
Chemises de Nuit.

Fabriqués par

The Watson Manufacturing Co., (Limited)

PARIS, Ontario.

Representant pour la Province de Quebec: A. L. GILPIN, 32 rue McGill, MONTREAL.

dues, et, à l'exception des blancs de qualité extra, les affaires en "vesting"? sont perdues pour nous.

Des dépositions semblables ont été faites à la Commission concernant les cretonnes, les mousselines et différentes espèces de marchandises teintes et imprimées. En ce qui concerne ces dernières, aucun développement du commerce anglais en Allemagne n'est possible avec le tarif actuel allemand. Par contre, des milliers de pièces sont envoyées de Manchester en Allemagne pour y être imprimées, teintes et finies, et, de là, être réexportées dans d'autres pays. En marchandises de couleur, la concurrence allemande est tellement aigüe qu'elle a conduit à la diminution de la qualité, en vue d'arriver au plus bas prix. Cette diminution de la qualité a été si grande qu'elle a provoqué un arrêt quasi complet de la vente; les consommateurs refusent d'acheter.

Le nouveau tarif allemand aura très vraisemblablement pour effet d'accentuer encore la situation que l'on vient de dépeindre.

Italie

Les déposants font remarquer que l'Italie était autrefois un des meilleurs clients de l'Angleterre, mais que, pendant ces dernières années, ce pays a fait beaucoup de progrès en filant et manufacturant le coton, si bien qu'aujourd'hui il produit tous les gros filés dont il a besoin. La construction des filatures augmente en Italie, et le commerce d'exportation de la péninsule a considérablement augmenté.

Le développement de l'industrie cotonnière en Italie a eu lieu grâce à la protection de ses tarifs douaniers. Dans leur concurrence contre l'Angleterre, les Italiens sont aidés par les bas salaires et les longues heures de travail, par des tarifs de transport et des subventions, enfin, par une réelle habileté dans l'emploi du coton indien, et, dans certains cas, par une excellente méthode de fabrication.

A noter, encore, que l'Italie encourage la culture du coton en Abyssinie.

Les déposants font remarquer que, grâce à leur tarif douanier, on ne peut plus envoyer en Italie que les marchandises que les industriels de ce pays ne peuvent pas produire encore, ou les nouveautés qu'ils n'ont pas encore appris à faire. Beaucoup de maisons anglaises déclarent que le marché italien est maintenant fermé à leur trafic. Le commerce en calicot simple a périclité, et une firme qui faisait jusqu'en 1884 un commerce très lucratif en Italie avec les articles de couleur, déclare que, depuis lors, son commerce est descendu graduellement presque à rien. En filés, là aussi, le commerce n'est plus possible qu'avec les numéros fins.

On fait remarquer qu'en marchandises lourdes, l'Italie peut vendre meilleur marché que l'Angleterre. La concurrence de l'Italie se manifeste aussi en étoffes pour meubles, en tissus pour couvertures de tables, en doublures et articles de couleur. En effet, un déposant signale ce fait "que c'est une Maison italienne qui a reçu de la Cité de Westminster, la commande des drapeaux et bannières pour les fêtes du couronnement en Angleterre.

La concurrence de l'Italie est victorieuse dans le commerce du Levant, où le dumping semble pratiqué sur une grande échelle. L'Italie s'y est assuré la plus grande partie du commerce en filés, et y fait une grande concurrence aux marchandises ordinaires et teintes.

La concurrence italienne se fait aussi sentir également en Grèce, en Roumanie, où elle s'est assuré le commerce du calicot; en Egypte, où elle fait beaucoup d'affaires en doublures et en velours; puis dans l'Amérique du Sud, particulièrement en Argentine et au Brésil; enfin dans les colonies anglaises du sud, de l'est et de l'ouest de l'Afrique, en cotons colorés. Les Italiens essayent, en ce moment, de pénétrer dans l'Inde.

France

D'après les industriels et les commerçants qui ont répondu au questionnaire de la Commission, la position de la France, en ce qui concerne l'industrie cotonnière, diffère de celles des Etats-Unis, de l'Allemagne et de l'Italie. L'opinion générale est que, tandis que dans les pays sus-mentionnés, les industries cotonnières pourraient continuer à se développer, même sans le secours d'un tarif douanier "en France, au contraire, l'industrie cotonnière ne peut exister que grâce aux conditions artificielles que lui créent ses droits de douane. Ils ont cette conviction que, si les barrières de douane étaient abolies, cette industrie serait sûrement très sérieusement atteinte et pourrait même disparaître complètement.

Il résulterait donc des témoignages apportés à l'enquête, qu'à condition douanière égale, l'industrie cotonnière française ne pourrait pas lutter contre l'industrie cotonnière anglaise, car les frais normaux de production en France sont de tous points plus élevés qu'en Angleterre.

Les déposants estiment que l'outillage, le coût de la construction des usines, en un mot, le matériel d'exploitation d'une industrie cotonnière coûte plus cher en France qu'en Angleterre. "Les taxes locales [local rates] sont le double de ce qu'elles sont en Angleterre, les tarifs d'assurance y sont de 40 pour cent plus élevés. De même, et dans la même proportion, l'intérêt du capital social et le service d'amortissement, conséquence du coût initial des constructions et de l'outillage des fabriques.

Un petit nombre de filatures françaises sont évidemment dans d'aussi bonnes conditions techniques de fabrication que n'importe quelle filature et fabrique du Lancashire; mais, pour la généralité, il n'en est certes pas ainsi.

Par contre, la France a de meilleurs systèmes d'exploitation que nous et, dans certaines Sociétés, les charges administratives sont inférieures à celles de l'Angleterre.

La France, notamment, tire un meilleur parti de ses canaux. En général, le développement de l'industrie française a été la conséquence presque entière de ses tarifs douaniers; et ce développement elle l'a dû pendant longtemps, en partie, à la longue durée de ses heures de travail.

Les salaires individuels sont, certes, inférieurs en France à ceux de l'Angleterre; mais il faut en France plus d'ouvriers qu'en Angleterre pour faire la même quantité de travail; de sorte qu'en fin de compte, les dépenses de salaires y seraient les mêmes qu'en Angleterre. Dans le district de Lille les salaires seraient, depuis longtemps, de 11 pour cent plus bas qu'en Angleterre, et les heures de travail de 4 1-8 plus longues, par semaine; mais, en somme, les ouvriers cotonniers français ne sont pas aussi experts que ceux de Lancashire.

Le tarif français a poussé "la combine" des filateurs de fin à faire marcher ses broches en France afin d'y maintenir le commerce.

C'est, également, à l'influence du tarif qu'il faut attribuer l'extension qu'a prise la construction des filatures pour produire des filés en coton américain, égyptien et "Sea Island".

L'accroissement des filatures en France a été suivi d'une diminution proportionnelle de l'exportation dans ce pays des filés anglais. Beaucoup de firmes déclarent que leur commerce avec la France a été entièrement perdu ou sérieusement atteint.

Une maison faisant le commerce des filés de coton déclare que, depuis le tarif français de 1892, elle a perdu tout le commerce français qu'elle y faisait par Manchester. Ce commerce, elle le fait maintenant par sa maison de Paris, qui achète des filés faits en France et les vend aux clients qu'elle approvisionnait autrefois en filés anglais. En outre, cette firme a maintenant engagé des capitaux dans des filatures et tissages français, de sorte que ses affaires en France sont devenues plus importantes que ses affaires en Angleterre.

AUTOMNE 1905

ATTENTION SPECIALE

Flannelettes Imprimées

Velours Royal Waist

Salisbury

Croisés Queen

Robes Princesse Kimona

Vigogne Waseda

COUTILS ROCK FAST DRILL

ECHANTILLONS MAINTENANT ENTRE LES MAINS DES MARCHANDS DE MARCHANDISES SECHES EN GROS.

Dominion Textile Co., Limited

MONTREAL.

Lss déposants prévoient la perte totale, dans un temps donné, de notre commerce en filés. En filés teints, il paraît établi que, grâce à la nature spéciale de l'eau, comme aussi au goût artistique qui préside à la composition des couleurs, la France et l'Allemagne sont en avance sérieuse sur nous. Beaucoup de maisons constatent un déclin de leur concurrence en calicots ordinaires avec la France et les colonies françaises, de même en cretonnes, en tissus teints et imprimés, en toute espèce de coton de couleur, en serviettes turques et dans d'autres branches de l'industrie du coton.

Le résultat général de la politique douanière française est semblable, d'après les dépositions reçues, aux résultats de la politique de tarifs dans les autres pays. C'est-à-dire que les maisons anglaises peuvent continuer leur commerce avec la France seulement dans les articles qui n'y sont pas encore manufacturés, ou qui ne sont pas encore manufacturés en quantité suffisante en France. Les maisons anglaises sont donc réduites de plus en plus à des spécialités. Les déposants sont pourtant d'accord que la longue durée des heures de travail en France, combinée avec la production douanière, a provoqué un fort courant d'émigration du capital anglais en France et y a poussé à l'établissement de filatures par des maisons anglaises. Il est vrai que la récente réduction des heures de travail en France a, d'après leur opinion, singulièrement contrebalancé tous les avantages qu'on était venu y chercher. Ainsi un des déposants déclare-t-il que ses affaires en France ne vont plus aussi bien aujourd'hui qu'autrefois, et s'il attribue cela, pour partie, aux charges administratives et à la dépense plus élevée d'outillage, causes qui existaient auparavant, il y voit surtout la conséquence de ce nouveau facteur qu'est la réduction des heures de travail.

Un autre témoin déclare, aussi, que l'avantage de la France, en comparaison de Lancashire, a été beaucoup réduit par ce même fait de la récente réduction des heures du travail. Ce témoin estime la perte occasionnée par cette réduction à 10,000 livres par an dans une filature au capital de 200,000 livres et disposant de 220,000 broches.

Cette circonstance réduit les avantages d'autre nature dont jouiraient les filateurs français, lesquels sont maintenant dans une situation moins favorable pour donner les bons résultats d'autrefois.

En ce qui concerne l'industrie cotonnière en général, il n'y a pas de doute que la France a fait beaucoup de progrès, et les Français nous font maintenant concurrence avec succès sur notre marché intérieur dans beaucoup de branches, notamment en étoffes pour meubles, en damas, en mousseline, en cretonne, en coutil, en calicot pour chemises et en beaucoup de petits articles. Tous les déposants se plaignent que les marchandises françaises sont importées au-dessous du coût de la production anglaise; mais ils ne voient pas, à proprement parler, de dumping organisé sur notre marché intérieur. Les Français nous font aussi concurrence en tissus de couleurs dans nos colonies, et un relevé de ces marchandises fait par une Maison anglaise, indique une probabilité de dumping; toutefois, il est admis qu'on se trouverait là plutôt en présence d'un cas de production à bon marché.

En Algérie, à Madagascar, au Maroc et autres colonies et sphères d'influence française, l'Angleterre a perdu beaucoup de terrain.

Enfin une part importante de l'exportation cotonnière de la France va en Algérie, bénéficiant du tarif français.

Les déposants ne pensent pas que les droits douaniers établis en France sur les produits industriels du coton pourront jamais être abolis. Dans le cas de leur suppression ou réduction, les opinions diffèrent sur ce qui en résulterait pour l'industrie française. Certains estiment que si les droits étaient supprimés, pas une filature ne pourrait exister et que l'industrie cotonnière, en général, disparaîtrait graduellement Par contre, d'autres pensent que si, en même temps qu'on abolissait les droits sur les produits cotonniers, on supprimait, en même temps, les droits sur l'outillage et autres produits nécessaires à l'établissement et à l'équipement des filatures et tissages, les nouvelles usines qui se fonderaient seraient en meilleure posture et constitueraient une menace appréciable pour notre industrie cotonnière. Pourtant, en réponse à cette affirmation, on objecte. primo, " qu'il n'est pas à prévoir que les droits soient jamais abolis ou réduits "; secundo, qu'en admettant la possibilité de cette réduction, il faut prendre en considération les avantages naturels ou acquis par les différents pays qui ont créé chez eux une industrie cotonnière, et alors, en comparant ces avantages et le coût de production dans les différents pays, on arrive à cette conclusion qu'il est matériellement impossible que l'industrie cotonnière française vive " par ses propres mérites."

Quoi qu'il en soit de toutes ces dépositions, cela n'affecte en rien la conclusion que, dans les conditions présentes, le tarif français a été préjudiciable à l'industrie cotonnière anglaise.

FEU L'HON. P. GARNEAU

Il est décédé dans les derniers jours du mois dernier, à Québec, un homme qui a tenu une place importante dans le haut commerce et dans la politique provinciale pendant nombre d'années et jusqu'à son dernier jour.

Cet homme, l'Hon. P. Garneau, a été un bon génie pour la ville de Québec. Il a travaillé avec un dévouement inlassable à sa grandeur, à sa prospérité, à son développement. Québec lui doit en partie la construction des magnifiques Edifices du Gouvernement Provincial, l'établissement du chemin de fer du Grand Nord, de la ligne de la Quebec Steamship Co., la construction de l'Hôtel Château Frontenac, etc.

Président de diverses Compagnies industrielles, financières, etc., il trouvait encore le temps d'employer son activité en se dévouant à la chose publique.

Président de la Chambre de Commerce, Maire de la Cité de Québec, député, ministre, partout où il a passé il a fait sa marque, rendu des services.

L'Hon. P. Garneau a donné pendant la plus grande partie de sa carrière l'exemple du dévouement, du désintéressement, exemple malheureusement trop peu suivi. Il n'a pas craint, comme le font nombre de commerçants, de soustraire une partie de son temps à ses propres affaires pour prendre part à l'administration de sa Cité et de sa Province. Beaucoup de négociants se désintéressent trop des affaires civiques, de la politique fédérale ou provinciale, alors qu'ils pourraient prêter à leurs concitoyens, comme l'a fait si courageusement et si généreusement l'Hon. P. Garneau, le concours de leur intelligence, de leur désintéressement et de leur expérience.

Ce sont de tels hommes, et non des politiciens de métier plus ou moins brouillons, qui préparent la prospérité, la richesse, la grandeur d'un pays.

Nous présentons à la famille de l'Hon. P. Garneau nos bien sincères condoléances.

MM. **Ladies' Wear Limited** sont maintenant établis dans leurs nouveaux quartiers, de la Bâtisse Empire, rue Wellington, Ouest, Toronto, où un représentant de " Tissus et Nouveautés " leur a rendu visite, il y a quelques jours. Le magasin, les Salles d'expédition et les Bureaux ont été disposés dans un style des plus modernes et du dernier genre, qui montre le bon goût habituel de la maison. Les acheteurs qui visiteront cet établissement y trouveront non-seulement un entourage très-moderne, mais toujours les styles dernier genre en Articles de Cou et Ceintures pour Dames. La maison, faisant de ces lignes une spécialité, est naturellement en bonne situation pour surveiller avec beaucoup de soin les changements de modes.

M. F. P. Evans, qui est récemment revenu d'un voyage d'achats en Angleterre et sur le Continent [il a visité Paris, Bruxelles et Berlin, ainsi que plusieurs Centres plus petits], rapporte que l'assortiment de **MM. Ladies' Wear** pour la saison qui vient est particulièrement attrayant quant aux Nouveautés et aux Valeurs.

La Vente Rendue Facile!

L'achat de Marchandises sur leurs Mérite, Qualité et Style signifie bonnes affaires **pour vous.**

Quand vous avez quelque chose à acheter, que préférez-vous :

Fixer le prix d'abord et y ajuster la qualité ? Ou fixer la qualité d'abord et y ajuster le prix ?

Nous savons votre réponse, " Vous voulez établir d'abord **ce que** vous aurez, puis viendra le prix ?

C'est le vrai moyen : " Qualité d'abord." C'est le seul moyen de faire de bonnes affaires la **base du vrai succès.** La bonne qualité l'emporte toujours. Les profits dans les valeurs **sont bons pour vous** et pour **vos clients** également.

L'Assortiment de Cette Saison dans tous nos Départements est très complet. Nos ordres de début placés pour l'Automne sont rentrés. Il nous a été nécessaire de redemander un bon nombre de lignes qui ont eu de grandes ventes. C'est ce que nous avons déjà fait et ces marchandises seront bientôt mises en stock.

Nous faisons actuellement des expéditions à nos clients qui demandent des livraisons précoces. Nous avons prévu les demandes pour la future saison et nous aurons les marchandises pour faire de **promptes livraisons.**

En marchandises requises pour la saison chaude de l'Été,

Nos Lignes sont Complètes

Telles que Mousselines blanches, Toiles blanches pour Shirt Waists, Cols en Broderies, Rubans, Dentelles, Gants, Blouses pour Dames, Golfers, etc.

Ecrivez-nous pour vos **besoins immédiats. Les ordres par correspondance** sont exécutés promptement.

Brophy Cains, Limited

Marchandises Sèches en Gros MONTRÉAL.

PROMPTS EXPÉDITEURS

John Macdonald & Co.

Le département des tapis et fournitures de la maison John Macdonald & Co., est maintenant en plein mouvement et les ordres de rassortiment peuvent être exécutés promptement. Cette maison vient de mettre en stock ses fameux carrés en tapestrie Diamond, tous dans de nouveaux dessins et une combinaison de couleurs — dimensions 7 pieds 6 pouces par 9 pieds; 9 pieds par 10 pieds; 10 pieds par 12 pieds; 12 pieds par 12 pieds; 12 pieds par 14 pieds, et 13 pieds par 15 pieds.

L'assortiment se compose de six patrons, tous des copies exactes de dessins de Bruxelles et de Wilton.

Un assortiment complet de carrés de velours Wilton dans toutes les grandeurs standard est maintenant en stock. Des ordres de répétition pour cette ligne peuvent être expédiés immédiatement.

Cette maison offre un assortiment plus grand que jamais de linoléums incrustés de trois qualités A. B. et C. Ces valeurs ne sont pas surpassés et leurs dessins sont les plus nouveaux sur les marchés Américains et étrangers.

En montre maintenant: un excellent stock de tapis, rideaux de dentelle, Suisses, Battenburg, en tapestry et en chenille; couvre-pieds blancs et de couleur; dessus de table; feutres de table et toutes fournitures de maison.

MM. John Macdonald & Co. offrent une valeur spéciale en lainages pour hommes. Ils ont un grand assortiment de worsteds et de tweeds pour costumes dans tout ce qu'il y a de plus nouveau en dessins et couleurs; aussi des étoffes pour pantalons, effets worsted et tweed. Leurs étoffes pour vestons — meltons, beavers et mélanges de fantaisie — ne sont pas surpassés. Assortiment complet de belwarps, noirs et bleus, tous garantis à l'épreuve du soleil et de la mer, en stock. Ils ont toujours une grande variété de garnitures pour tailleurs.

Ils offrent également, pour l'automne, un assortiment de chaussettes pour hommes en worsted noir et couleur de bruyère, unies et à côtes, avec fil sur cartons pour raccommodages, à détailler à 25c. la paire.

MM. John Macdonald & Co. ont en stock quatre lignes de robes de voitures seal, à des prix réguliers. Ils offrent un assortiment complet de bretelles pour hommes. Ils désirent attirer l'attention sur une ligne de bretelles pour policemen se détaillant à 25c la paire, valeur exceptionnellement bonne.

MM. John Macdonald & Co. offrent une ligne spéciale de sweaters en worsted, couleurs. bleu-marin, noir, cardinal, vert et blanc, à détailler à $1. Aussi une ligne de sweaters pour garçonnets en bleu-marin et cardinal avec basques et manchettes à doubles côtes, à détailler à 50c. Leur stock de mercerie est maintenant complet pour la saison d'automne.

MM. John Macdonald & Co. offrent dans leur département des étoffes à robes, un stock bien fourni pour le commerce d'automne. Ils ont toutes les lignes variées qui seront probablement en demande: Boxcloths, amazones, draps satin, henriettes, etc., aussi un grand assortiment d'effets tweeds et de plaids, de peau-de-soie et de taffetas noirs. Valeur spéciale en peau-de-soie et taffetas, 36 pouces et en satins fil noir et teints.

Leur velveteen marque "Imperial", bien connu, en noir et de couleur est à la hauteur du type. Toujours en stock les velveteens noirs et de deux couleurs à tous les prix. Dans les "golfers" pour dames, jeunes filles et enfants, ils offrent une immense variété des styles les plus nouveaux.

Cette maison tient les gants Ringwood pour dames et enfants dans toutes les nuances désirables; lignes spéciales à détailler à 25c.

MM. John Macdonald & Co. ont un des stocks de toiles et de cotonnades pour la saison d'automne les mieux assortis qui aient jamais été offerts au commerce Canadien. Ils mentionnent ici quelques-unes des lignes qui se vendent très-bien et ils suggèrent l'opportunité qu'il y a à placer des ordres de bonne heure. Deux numéros spéciaux de confortables, 54 x 72 et 70 x 72, la première grandeur une mousseline d'art, la deuxième une étoffe de Turquie imprimée, toutes les deux à des prix très-spéciaux. Leur valeur usuelle non surpassée en couvertures blanches et grises; ils demandent au commerce de voir leurs prix pour ces marchandises avant de placer des ordres.

Rideaux de dentelle

La manufacture de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. pour la fabrication des Rideaux de Dentelle a récemment plus que doublé sa capacité de production de ces articles courants qui se vendent vite. Nos clients devraient aller voir ces offres au Magasin, No 20 rue Ste-Hélène, Montréal, ou au No 71, Bay St., Toronto.

AU SUJET DE L'ADMINISTRATION DES MANUFACTURES

La direction donnée à une manufacture décide de son succès ou de son insuccès. La direction devrait être telle qu'il ne soit pas permis aux mêmes erreurs [et elles sont peu nombreuses] de se reproduire plus d'une fois. Dans bien des cas, dit le "Shoe and Leather Reporter", il existe, dans l'esprit des personnes responsables des résultats, une idée prudente insignifiante et une idée inverse d'une grande importance. On observe une répugnance à donner au bureau, d'où toute méthode devrait émaner, un nombre suffisant de commis pour faire le travail que nécessite l'élaboration d'un système tandis qu'on s'attend à ce que la mise en vigueur d'une méthode soit accomplie par le surintendant et les contremaîtres.

Un grand nombre de manufacturiers semblent considérer comme une dépense inutile, l'argent attribué aux bureaux, en dehors des salaires d'un comptable et d'un aide-comptable.

Si l'on connaissait la vérité, on verrait qu'un bureau, avec des employés soigneux, qui ont de la tête pour donner une direction à leurs méthodes, épargne plus d'argent, que ne peut le faire tout autre département de la manufacture. Un homme intelligent, à la tête des commis de bureaux, dispense de payer les services de chefs de départements compétents. Mais le manufacturier habitué aux méthodes d'autrefois ne peut pas comprendre toute la portée du mot "système". Il n'envisage que les petites économies et ne peut pas en conséquence se rendre compte de l'argent qu'il pourrait épargner et de l'augmentation de bénéfices qu'il réaliserait, s'il avait une manière de faire plus libérale.

En générale on prend grand soin des espèces sonnantes en caisse, mais on laisse se produire continuellement un gaspillage du stock, qui représente cependant autant d'argent que celui qui est en caisse. Si quelqu'un offre à ce manufacturier un système pour épargner de l'argent, il lui est presque impossible de fixer son attention assez longtemps pour pouvoir lui exposer sa méthode. Des manufacturiers de ce genre sont dans l'impossibilité matérielle d'adopter de nouvelles méthodes dans la transaction des affaires; une longue pratique les a rendus si familiers avec les méthodes qu'ils ont toujours suivies, qu'ils ne peuvent pas voir clairement comment s'y prendre pour en adopter d'autres.

Beaucoup de manufacturiers insistent sur les petites économies, insignifiantes et mesquines, alors que des centaines de dollars sont gaspillés dans certains départements, faute de méthode ou de soin.

La moyen le plus efficace d'augmenter le volume des affaires réside dans une organisation suivant des méthodes modernes. La meilleure défense à opposer à la concurrence, est une organisation minutieuse des méthodes et des systèmes de production, qui aboutira à la fabrication de nouveaux produits, à l'amélioration des produits anciens, à des livraisons plus rapides et à des frais réduits.

The Goderich Knitting Co.

Etablie en 1895, cette maison a amélioré chaque année ses produits. Elle possède une manufacture modèle et s'est acquis une réputation bien établie pour les expéditions promptes.

Sa marque "Maple Leaf" bien connue est une garantie de qualité.

La Goderich Knitting Co., garantit tous les articles qui portent cette marque, et est en mesure d'assurer aux acheteurs une satisfaction complète tant pour la qualité de ses marchandises que par la promptitude avec laquelle elle les livre.

Avis

MM. Geo. H. Hees, Son & Co. tiennent toujours la tête avec des marchandises nouvelles et attrayantes, et nos lecteurs trouveront qu'il est grandement de leur intérêt de se tenir en contact avec cette maison, car elle a pour devise de fournir "des marchandises qui procurent aux détailleurs de gros profits".

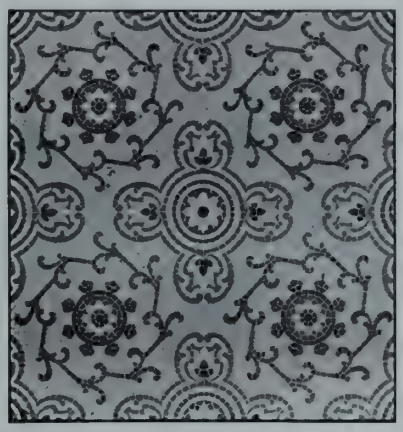
Linoléums Imprimés

THE DOMINION OIL CLOTH Co. Ltd, MONTREAL.

Dessin No. 1018—Qualité C.

Patron artistique en carrés, avec fond drab, vert et blanc, et uuances grises et rouges, largeur 2 et 4 verges.

Dessin No. 1026—Qualité C.

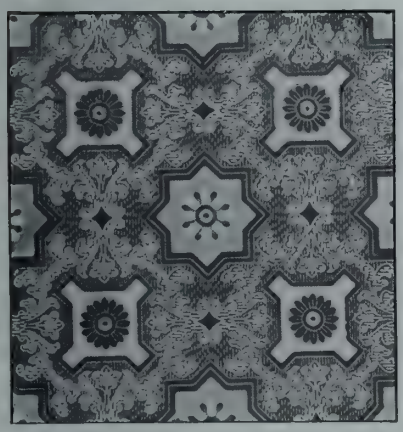


Patron mosaïque brillant sur fond blanc avec teintes verte, brune et rouge. Largeur unique, 2 verges.

Dessin No. 1022—Qualité C.

Patron imitation marquetterie, sur fond bleu et buffle, avec teintes blanche, rouge et grise. Largeur unique, 2 verges.

Dessin No. 2022—Qualité D.

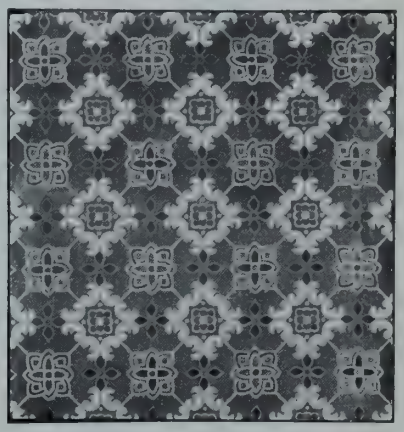


Patron élégant, en carrés, fond blanc et gris, teintes crème, rouge et verte. Largeur 2 et 4 verges.

Dessin No. 2027—Qualité D.

Beau patron à fleurs, fond crème et buffle, teintes verte et brune. Largeur 2 et 4 verges.

Dessin No. 2030—Qualité D.

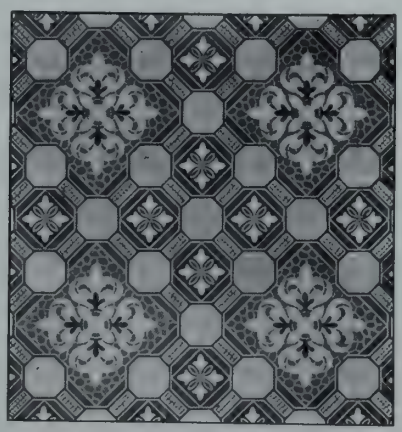


Patron attrayant, fond brun et blanc, teintes rouge, bleu et jaune. Largeur unique, 2 verges.

Dessin No. 3026—Qualité E.

Riche patron à fleurs, fond blanc et bleu pâle, teintes rouge, brune et verte. Largeur, 2 et 4 verges.

Dessin No. 3023—Qualité E.



Beau patron en carrés, fond vert, blanc et brun, teintes marron, grise et crème. Largeur 2 et 4 verges.

Dessin No. 3029—Qualité E.

Joli Patron à fleurs, fond brun, vert pâle et vert foncé, teintes crème et rouge. Largeur unique, 2 verges.

ECRIVEZ DE
BONNE HEURE
POUR
AVOIR DES
ECHANTILLONS.

Depuis que nous avons ajouté à nos lignes les Mitaines patentées **" Double Use,"** *nous avons grandement augmenté notre commerce de Mitaines ; nous apportons une attention spéciale à cette branche de nos affaires et nous y avons ajouté, pour la saison qui vient, quelques styles élégants et confortables tant dans les mitaines de la ligne régulière que dans les mitaines* **" Double Use."** *Cela paiera tous les Marchands en Gros de Gants et Mitaines de voir nos échantillons pour la prochaine saison, avant d'acheter. . . . . .*

The Double Use Mitten Co., Ltd.

Manufacturiers pour le Commerce de Gros seulement. H. G. SMITH, Gerant.

DUNDAS, Ont.

Lacets de Chaussures

EN

Coton,
Mohair,
Soie et
Marsouin.

Fil de Toile

Des principales Manufactures...

Les Meilleures
Valeurs au Canada

Frank & Bryce, Limited,

Toronto, Montréal, Québec.

POUR LES VENDEURS

Une gerbe de bons conseils

Dites "merci" chaque fois — dites-le cordialement; mettez-vous bien dans l'esprit qu'un "merci" est un atout dans votre jeu.

Rappelez-vous que vous êtes la Compagnie pour le client.

Plus agréable vous paraîtrez, plus agréable vous serez; aussi ne vous fatiguez jamais de prendre soin de plaire.

Souriez — les bons vendeurs savent que le sourire est vainqueur; aimez votre travail et que cela paraisse — souriez.

Le linge sale doit aller au lavage — ne le portez pas; la propreté dans votre costume est aussi importante que la propreté dans nos magasins.

Tenez-vous en à la vérité — rien n'est aussi bon.

Ne plaidez pas — nos magasins ne sont pas des tribunaux; n'oubliez jamais que ce que demande un client, il le veut.

C'est assez de commettre la même erreur une fois.

Lent à venir et prêt à partir. — Ne soyez jamais en retard; ne regardez pas l'horloge, le temps du départ ne peut être hâté.

Soyez agressif — un plaignard perd son temps; avancez votre travail, n'importe qui peut le retarder.

Notre succès est votre succès — souvenez-vous en; songez au magasin et vous songerez à vous-même.

Soyez gai — la gaité est attrayante; il y a toujours place derrière le comptoir pour une figure souriante.

Pour attirer l'attention d'un client, prêtez-lui la vôtre; l'homme qui est en face de vous a droit à toute votre attention.

Apprenez que la promptitude n'est pas la hâte.

Une caisse enregistreuse qui se balance toujours dit un bon mot pour vous; l'exactitude vous fera des amis au bureau principal.

Soyez en termes intimes avec les marchandises que vous vendez; connaissez votre stock aussi bien que vous connaissez le chemin de votre maison.

Le plancher du magasin n'est pas un panier à déchets et le comptoir n'est pas un attrappe-tout.

Un "merci" fait partie de toute transaction; un "merci" peut toujours se donner en échange.

L'ami d'un vendeur devrait être l'ami de son magasin.

Faites que le service que nous donnons soit aussi bon que les marchandises que nous vendons; tout client devrait avoir une raison pour revenir.

Combattez la poussière — elle est le microbe de la paresse.

Il y a beaucoup plus dans l'art de la vente que dans la vente elle-même; les bons vendeurs étudient le livre de la nature humaine.

Personne n'a besoin de vous dire que vous faites bien — vous le savez.

Ayez toujours les mains propres; faites de la propreté une habitude — elle compte.

Aucune vente n'est complète jusqu'à ce que le client soit satisfait; songez à ce que l'homme qui est en face de vous dira quand il sortira.

La Maison a pour principe de ne mettre et vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonn qualité

AUTOMNE 1905

Adressez-vous a notre Maison pour tous vos achats et vous aurez decouvert le chemin du Succes.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'Automne.

Draperies Anglaises et écossaises

Tissus à Pardessus unis et de fantaisie pour l'Automne

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

ATTENDEZ NOS VOYACEURS OU A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

C. X. TRANCHEMONTAGNE

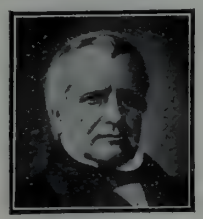
315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

Une race doit être maitresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

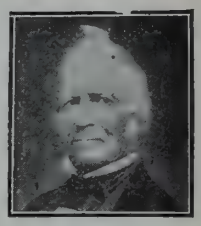
L'UNION FAIT LA FORCE

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



LAFONTAINE
"Affirmons nos droits."

CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."



PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produits canadiens"

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts."

Nous sommes fiers de tout homme qui nous sert.

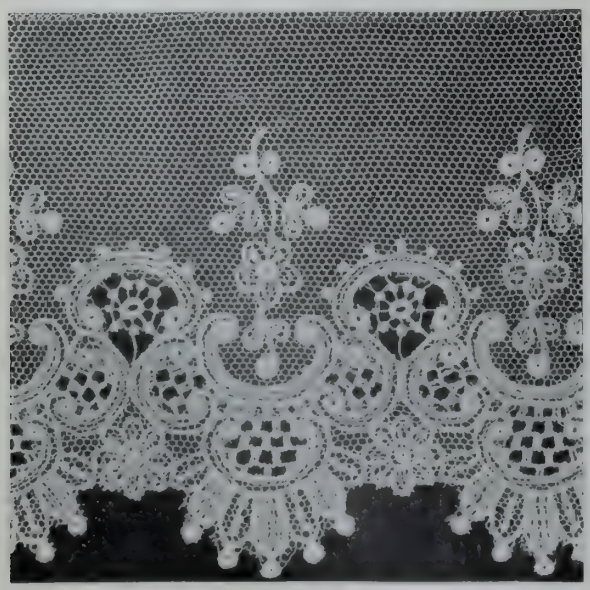
Un bon moment de paraître aimable est quand le client entre.

Vous savez comment vous aimeriez que le vendeur agisse si vous étiez le client — c'est le vrai moyen.

Parlez avec votre homme, mais ne lui parlez pas à lui, ni pour lui.

Et par-dessus tout, soyez gai, souriez et dites "merci."

Dentelle. — Modèle de la maison Koenig & Stuffmann



Dentelle. — Modèle de la maison Koenig & Stuffmann

Kyle, Cheesbrough & Co.

Lignes Spéciales pour l'Automne

Etoffes à robes: Effets Tweed de fantaisie, Etoffes carreautées pour costumes, Fantaisies quilt, Panama à pois, Crépette de laine, Tartan, Crêpe Roxana en laine, Tweeds bronte Vénitiennes de couleur unie, Corde en laine, Etoffe à blouses en lustré, Etoffes pour costumes en cheviot, Tartan swivel, Cachemire satin, Broadcloths, etc., etc. Tous les prix populaires depuis 19 3-4c en montant. Notre assortiment d'étoffes pour costumes en tweed 54 pouces et nos broadcloths est du dernier genre. Valeurs splendides.

Soieries: Dernières nouveautés en Taffetas shot, Taffetas uni, Jacquard à dessins de fantaisie de couleur et mélange pour demi deuil, carreautés en taffetas et tamaline, tamaline de couleur unie, satin et peau de Cygne.

Noirs dans les différents genres et qualités de Grosgrain, Peau de Soie, Taffetas, Satins Duchesse, Satin Merveilleux, etc., etc.

Rubans: En taffetas de couleur, Soie bord cordé, Gros grain Soie, Satin Liberty en largeur de ceinture, Rubans de fantaisie pour le cou, Lutes en soie, aussi Taffetas, Satins, Corde de soie noirs, toutes les largeurs.

Articles de Cou: Nous offrons un assortiment splendide d'articles de cou pour le commerce d'automne et des jours de fêtes, dernières nouveautés en Cols Stock brodés, Bouts chiffon, Effets jabot, Rabats brodés, Sets de dentelle Valenciennes, Cols en toile brodée, dernières nouveautés du Continent et de l'Amérique. Ce département offrira de nombreuses nouveautés exclusives cette saison, Cravates Windsor en soie en grande variété.

Ceintures: Dans les articles de ceintures, nous offrons des valeurs splendides en ceintures en tissu et en cuir écrasé; dans la première de ces lignes, notre assortiment vaut de $1.85 jusqu'à $6.50 la douzaine, notre nouvel assortiment de marchandises à $2.25 n'est pas surpassé. Dans les ceintures en cuir, nous offrons les dernières idées américaines. Nous pensons que les ceintures en cuir écrasé seront très en demande cet automne.

Nouveautés: Nous offrons dans une grande variété et à des prix spéciaux les plissés chiffon avec bords en soie ou chiffon, aussi des frillings pour manches et pour cou qui sont très en vogue cette saison sur le marché américain.

Ruches: Un splendide assortiment de ruchés en soie et chiffon blancs et noirs et une collection complète de couleurs.

Articles pour Enfants: Bavettes à tous les prix de $3.50 à $6.00 la doz. Robes et plisses de baptême, manteaux, coiffures, articles en laine en bonnets d'enfants, chaussons d'enfants, overalls, châles, etc., etc.

Boucles, etc.: On trouvera les dernières nouveautés dans notre collection de boucles et de garnitures de ceinture. On offre, cette saison, quelques beaux modèles qui sont sûrs de faire de bonnes ventes dans les magasins à la hauteur.

Peignes, Ornements de Cheveux: Notre collection comprend un bel assortiment des derniers modèles d'ornements pour cheveux sur monture ou sans monture. Les articles sur monture seront en pleine demande vers l'automne et cette demande est déjà très forte sur les ventes faites de bonne heure. Les peignes, dernière nouveauté, pour maintenir les cheveux, connus sous le nom de "Little Neck Comb" se trouvent dans notre assortiment. Vendez-les!

Blouses: En soie et étoffe de soie à tous les prix populaires.

Peignoirs: En de nombreux patrons pour plaire à tous les goûts

Jupes: Une grande variété de jupes de dessus et de dessous.

Gants: Fermeture dôme, Soie, Cachemire et Fantaisie aussi Ringwoods à tous les prix.

Bonneterie: Les célèbres bas "Queens Gate" dans les lignes de ventes régulières, aussi quelques nouvelles lignes, valeurs splendides telles que Best ½t à $2.25, superbe Llama à $4.50, etc., etc. Chaussettes d'enfants en cachemire dans les longueurs ½ et ¾ noir, crême, tan et cardinal.

Rideaux: Valeurs de premier ordre en rideaux Nottingham et Suisse; notre Nottingham 3½ verges à 65c. n'est pas battu.

Garnitures: Nous offrons les dernières nouveautés en effets braid. Nous pensons que ce seront des articles de forte vente comme garniture de costume. Dans les garnitures pour robes du soir, il semble qu'il y ait un penchant pour les soutaches et les lignes en chiffon. On peut voir quelques beaux effets dans ces marchandises. Le Sequin se vendra assez bien, particulièrement dans les allovers. Les garnitures de dentelle pesante en guipure, dentelle Suisse, Belge et imitation de dentelle Irlandaise seront probablement en grande demande. Notre assortiment comprend de jolies lignes dans ces articles.

1905-6 Fourrures

LES 4 POINTS CARDINAUX

DANS

NOTRE PROPRE MANUFACTURE

SONT

1905-6 Fourrures

La qualité, la Main-d'œuvre, le Fini, les Prix Corrects.

QUELQUES SUGGESTIONS:

Que Faut-il Acheter ?

Le dicton "l'article le meilleur est l'article le meilleur marché" s'applique spécialement aux fourrures. Il faut que vous ayez confiance que la maison avec qui vous faites affaire vous donnera tout ce pour quoi vous payez; la fraude se pratique facilement dans le commerce des fourrures. Votre jugement vaut quelque chose, bien entendu, mais il n'est pas nécessairement sans appel. — Les apparences sont quelquefois trompeuses. Nous parlons maintenant de la qualité du stock.—La réputation d'une maison compte pour beaucoup. Nous avons une réputation pour ces quatre points cardinaux dont nous faisons beaucoup de cas, et que nous n'avons pas l'intention de compromettre en avilissant la fabrication

Où Acheter ?

James Coristine & Co., Limitee

MONTREAL.

Notre nom attaché au vêtement est une garantie que celui-ci est correct.

Quand Acheter ?—Maintenant !

Vous paierez plus cher pour les fourrures en Octobre ou en Novembre. Les prix suivent une marche ascendante.

Nous mettons a votre service

Une expérience de 50 ans dans le Commerce des Fourrures.
La Manufacture la plus propre et la Meilleure du Canada.
Des Coupeurs expérimentés et des Machinistes habiles.
20 Commis-Voyageurs Compétents.

N. B.

UNE CARTE POSTALE DISANT QUE VOUS AVEZ REMARQUE NOTRE "ANNONCE" SERA SUIVIE DE L'ENVOI DE NOTRE NOUVEAU CATALOGUE.

1905-6 Fourrures

1905-6 Fourrures

DEPARTEMENT "E"

Articles Tricotés

Nous avons toujours fait une spécialité de ces marchandises ; cette saison, notre assortiment est plus grand que jamais et comprend : Châles Honeycomb et Châles de Fantaisie, Vêtements pour Golf strictement nouveaux, Toques, Ceintures, Mitaines, Bonnets de laine pour enfants, Polkas, Guêtres, Bootakins, Overalls, Nuages, Nubias et Tourmalines. Dans ces marchandises, nous donnons une attention toute spéciale aux articles d'enfants, qui forment un commerce croissant dans la vente au détail, comme dans la vente en gros.

Tissus pour Voiles, Nets et Chiffons

Nous avons les dernières nouveautés en Voiles tout faits et en Tissus pour l'Automne, et nous avons de très bonnes valeurs en Nets et Chiffons unis.

Mouchoirs

Nous avons toujours été à la tête du commerce pour ces articles, et notre but est de faire constamment des améliorations. Outre les lignes régulières de vente courante, dans lesquelles nous avons des valeurs extra-spéciales, nous avons en stock tout le long de l'année un assortiment complet de lignes de fantaisie, telles que : Bords dentelle, Coins insertion de dentelle, Broderie Suisse, Ourlés et Festonnés. Dans ces articles, nous avons toujours des lots spéciaux à offrir et des nouveautés absolues qui nous sont exclusives. Nous recevons par la malle, régulièrement et en grand nombre, des ordres pour Mouchoirs et nos clients ont toujours été très satisfaits des marchandises.

Rubans

Notre acheteur a fait un très fort achat de Rubans, et s'est assuré des valeurs excellentes en Taffetas et autres lignes populaires. Nous aurons le stock de Rubans unis le plus considérable au Canada. Ces marchandises ont été très rares la saison dernière, et on prévoit qu'il sera de nouveau très difficile d'en obtenir cette saison. Les nôtres ont déjà commencé à arriver d'une manière constante chaque semaine ; de sorte que nous serons à même de remplir les ordres promptement et d'une manière satisfaisante.

Broderies en Flannelette

Nous en avons un assortiment complet dans toutes les couleurs et combinaisons et des valeurs très spéciales en lots de Cartons.

Broderies de Chiffon, Soie et Cachemire

Ces articles sont très populaires maintenant et nous en avons en stock un splendide assortiment.

Dentelles et Broderies

Notre assortiment de lignes courantes est toujours complet.

Greenshields Limited

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver.

DEPARTEMENT "E"

Ce département est bien connu de nos nombreux clients et du commerce en général comme étant le département le plus dans le mouvement et le plus complet du Canada. Pour la commodité de tous ceux qui font affaires avec nous, nous nous sommes fixé comme règle de conduite d'avoir un stock fort et bien assorti dans toutes les lignes ; de telle sorte que les ordres reçus de nos voyageurs et les ordres par la malle sont exécutés sans délai durant tout le cours de la saison. Les clients sont toujours sûrs d'obtenir les marchandises en temps convenable et ainsi de tenir leurs stocks bien assortis en tout temps, ce qui est important, plus particulièrement dans la classe de marchandises tenues dans ce département. Nous pouvons rappeler ici que les ordres par la malle reçoivent l'attention d'un des chefs du département, qui se fait un devoir de faire un bon choix et de donner une valeur correcte.

Dans ce numéro spécial, nous plaçons devant vous nos Lignes d'Automne et nous vous demandons de voir les échantillons de nos voyageurs, avant de placer votre ordre. Si vous vous rendez à notre ville, venez nous voir et nous ferons de notre mieux pour vous donner satisfaction.

Bonneterie en Laine

Ayant placé un ordre considérable avant l'avance des prix et, en réalité, ayant pris livraison la saison dernière d'un certain nombre de lignes de marchandises pour lesquelles nous avons payé comptant, nous sommes en mesure de vous offrir toutes les lignes populaires aux anciens prix.

Bonneterie en Cachemire

Nous sommes aussi à même de vous offrir toutes nos lignes aux prix de l'année dernière, nous recevons maintenant de grandes consignations de marchandises commandées avant l'avance des prix et, comme Juillet et Août sont deux bons mois pour la Bonneterie en Cachemire, nous pourrons remplir les ordres promptement. Il y a toujours une bonne demande pour la bonneterie avant la réouverture des classes.

Bonneterie pesante en Coton à Côtes

Comme la demande pour ces marchandises s'étend jusqu'au mois d'août, nous pouvons dire ici que nous avons un fort stock de ces articles dans toutes les grandeurs et à tous les prix populaires.

Gants en Tissus

Nous tenons la tête dans ces marchandises et nous avons en stock le plus grand assortiment offert sur ce marché. Nous avons des valeurs spéciales en Gants de Cachemire ainsi que des nouveautés absolues en Ringwoods.

Sous-Vêtements pour Dames et Jeunes Filles

Nous nous sommes déjà assurés de quelques fortes commandes pour ces marchandises et nous avons plusieurs leaders qui ne sont pas battus.

GREENSHIELS, LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver

ETOFFES A ROBES de PRIESTLEY

AUTOMNE 1905

EN NOIR

Draps Satin — Lustres
Soliels — Mohairs
Roxanas — Siciliennes
Lucanas — Rosettas
Cordonas — Estrellas
Vénitiennes — Panneaux
Croisés Chiffon — Crebettes
Eudoras

EN COULEUR

Vénitiennes — Box Cloths
Draps Panneau — Lustrés Shot
Mohairs de Coul'r — Lustrés de Coul'r
Cravenettes

Assortiment complet de toutes les lignes ci-dessus maintenant en stock.

Marque de Commerce—"VARNISHED BOARD."

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver, C. B.

ETOFFES A ROBES

AUTOMNE 1905

VALEURS SPECIALES EN

Henriettas
Cachemires
Serges françaises
Drap d'été
Broadcloths
Serges fini Chiffon

MAINTENANT EN STOCK

Les Etoffes ci-dessus sont des leaders pour l'automne et ont été achetées avant les récentes avances de prix.

ASSORTIMENTS COMPLETS DE : EOLIENNES, CRÊPES DE CHINE LUSTRES, MOHAIRS, MAINTENANT EN STOCK.

VELOURS

Velvetines Brochées
Velvetines Corduroy
Velvetines de Couleur
Velvetines Chiffon Noir, 27 pcs
Velvetines Soie Noires et de Couleur.

SOIERIES

Taffetas Shot et Uni, Plaids Ecossais, Louisine
Soieries de Fantaisie, Japonaises, Paillettes
Tamalines, Messalines,

Greenshields Limited

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver, C. B.

Dentelles e

Garnitures

Le Stock le plus Grand et le

Dentelles

Vous nous trouverez, pour l'Automne 1905, au premier rang comme d'habitude, en ce qui regarde notre assortiment et notre choix de Dentelles. Nos acheteurs se sont assuré des patrons les meilleurs et faisant le plus d'effet, offerts à Paris, Plauen, St. Gall, Nottingham, Calais et sur tous les autres marchés Européens de Dentelle.

Les importations d'**Automne** arrivent de bonne heure.
Tous les patrons placés par nous sur les marchés Américain et Canadien sont contrôlés par nous pour le continent tout entier. Nos clients n'ont donc pas à craindre que d'autres maisons aient en stock les mêmes styles.

Broderies

Elles seront la grande mode pour l'Automne. Notre stock est sans aucun doute le plus grand et le mieux assorti. Toutes les Broderies placées par nous sur ce marché sont faites dans notre propre manufacture. Les dessinateurs les plus habiles sont employés à la production de nos patrons. Il est admis que la main d'œuvre et le fini de nos Broderies ne sont pas surpassés.

Garnitures

Les garnitures et braids de toute description sont un des nombreux traits caractéristiques de notre magasin. Les braids de couleur et de fantaisie seront les leaders. Les dernières Nouveautés pour l'Automne arrivent journellement. Comme nous avons peut-être le stock le mieux assorti, cela vaudra la peine de l'examiner avant de faire des achats pour l'Automne.

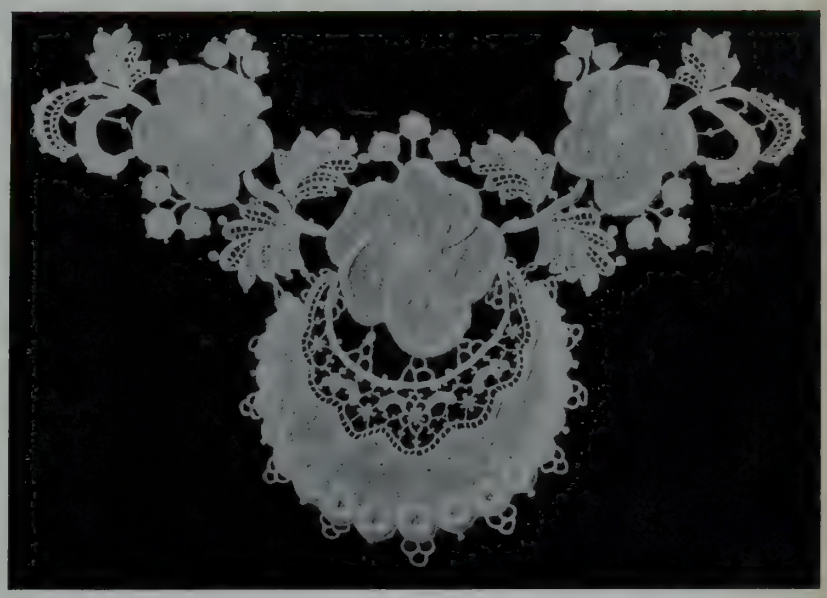
KONIG AND

Bureaux et Manufactures : **BRUXELLES**
PARIS
CALAIS
LYON

t Broderies

de Robes

mieux Assorti du Canada.



FESTON DE GUIPURE ET DE TOILE COMBINEES

DENTELLE DE GUIPURE ET DE MOUSSELINE COMBINEES

TROIS DES NOMBREUX, NOUVEAUX PATRONS VENANT D'ETRE MIS EN STOCK.

ALLOVER EN GUIPURE ET TOILE COMBINEES

STUFFMANN

PLAUEN
NOTTINGHAM
ST. GALL
LONDRES
NEW-YORK

Victoria Square, Montréal

Les boutons seront en grande demande. On peut voir dans notre assortiment les dernières nouveautés en boutons de métal couverts en soie, en broché, en perles et en boutons de fantaisie.

Sacs de Cuir: Nous offrons les dernières nouveautés en sacs à main pour dames; le nouvel article en faveur appelé "Vanity Bag" dans toutes les principales couleurs telles que vert, brun, tan, rouge et noir, sera un article de très bonne vente, ainsi que le nouveau sac nouveauté japonaise. Notre assortiment comprend aussi les lignes de vente courante.

Sac Opéra en soie, nouveau modèle à des prix populaires, nouveauté dernier genre.

Sac en mailles dorées et d'argent. Réellement de belles marchandises, ne se ternissant pas, donnent une apparence des plus habillées.

Nouveautés pour Noël: Nous offrons, cette saison, quelque chose d'entièrement nouveau en fait d'articles pour fumeurs, Boîtes pour mouchoirs et gants, encriers, paniers à ouvrage, thermomètres, articles en corne de cerf, etc., etc.s

Il faut voir ces marchandises pour les apprécier; nous vous enverrons avec plaisir une ligne d'échantillons sur demande.

Dentelle. — Modèle de la maison Koenig & Stuffmann

Le "Delineator" du mois d'Août

Au point de vue de la mode, le "Delineator" du mois d'août est un numéro des plus attrayant, représentant les modes de la mi-été dans tout leur charme et toute leur variété; outre le chapitre des modes, il contient de nombreux articles qui intéresseront le lecteur en général et la maîtresse de maison. Il faut remarquer les premiers chapitres d'un nouveau roman-feuilleton par Helen M. Winslow, intitulé "A Spinster Farm"; ce roman raconte l'histoire dune femme qui a abandonné la ville pour la campagne et qui y a trouvé réellement la paix et le bonheur. Le roman "The Lucky-Piece" y est continué, et on trouve aussi dans ce numéro de courtes histoires par Grus Townsend, Brady et Lynn, Roby Meekins, des articles d'un intérêt général sur "Old-Fashion Time-Pieces" et "Old-Time Summer Resorts", ainsi que sur l'hymne célèbre de Martin Luther, "A Mighty Fortress is Our God". Les mères trouveront que l'étude du docteur Murray, intitulée "Feeding the Child", vaut la peine d'être lue; pour les enfants il y a des contes captivants et des sujets de récréation, entre autres "Animal Fairy Tale", par L. Frank Baum, et "Son Riley Rabbit."

Ce numéro, qui offre beaucoup d'intérêt dans toutes ses parties, est complété par des plans de maisons, des idées pour l'ameublement, des recettes de cuisine et d'autres concernant la maîtresse de maison.

Vous pouvez écrire une lettre sous le coup de la colère; mais attendez au lendemain pour l'envoyer.

Le nouveau parapluie imperméable fabriqué seulement par la Standard Umbrella Coy., Montréal.

LE SYSTEM METRIQUE ET L'INDUSTRIE COTONNIERE

Au dernier Congrès international du coton, qui vient de se tenir à Manchester, un congressiste allemand, M. Gross, ayant proposé l'introduction du système métrique décimal comme base internationale pour le décompte des fils, M. J.-R. Byrom, de Manchester, représentant les manufacturiers du Lancashire, a objecté que l'adoption du système proposé coûterait au moins 500 millions de francs aux ingénieurs anglais et bouleverserait, en outre, toutes les industries britanniques. Il a ajouté que les mesures anglaises étant bien connues du monde commercial la proposition de M. Gross ne lui semblait pas de première urgence.

Un autre délégué allemand, M. Vogel, ayant rappelé qu'autrefois en Allemagne les systèmes des poids et mesures étaient très divers et que maintenant ce pays s'applaudit d'avoir adopté le système métrique décimal qui, par sa simplicité et sa clarté, a pu être compris de tous en un temps relativement court; le baron Cantoni, délégué italien, ayant fait remarquer de son côté que, l'adoption par l'Angleterre du système métrique décimal n'entraînerait pas dans la machinerie les frais énormes dont celui-ci a parlé, la proposition Gross n'en a pas moins été écartée après observations du délégué américain, M. Dole, qui s'est élevé énergiquement contre son adoption.

La chemise Pooley

Une marque qui se fait rapidement une réputation enviable dans le commerce et qui a à peine besoin d'être présentée, c'est la chemise Pooley, qui est maintenant annoncée judicieusement au commerce.

Le nom Pooley est le symbole de l'excellence pour les chemises dans leur assortiment complet, qui donne entière satisfaction aux clients. Naturellement ces lignes marquées se distinguent particulièrement des chemises ordinaires; les traits caractéristiques qui les distinguent sont garantis sans restriction. Des grandeurs extra et un ajustage parfait sont deux des principaux traits qui font de ces chemises des articles satisfaisants à tenir.

Elles sont coupées sur dimensions, et les grandeurs amé-

Debenham, Caldecott & Co.

MODES

Automne 1905

LES PLUS NOUVELLES CREATIONS
EN NOUVEAUTES POUR MODES . . .

Voyez nos lignes exclusives de

Chapeaux Chenille

Nous tenons la tete dans les

Plumes d'Autruche

CELA VOUS PAIERA DE VOIR NOS NUMEROS SPECIAUX

Alors que certaines maisons prennent orgueil de leur âge, nous sommes jeunes et entendons rester jeunes et le démontrer par une politique vigoureuse et agressive.

NOUS OFFRIRONS AUX ACHETEURS DE

La première heure les derniers

MODELES DE PARIS

dans la première semaine du mois d'aout

Notre salle de copie sera ouverte à nos clients

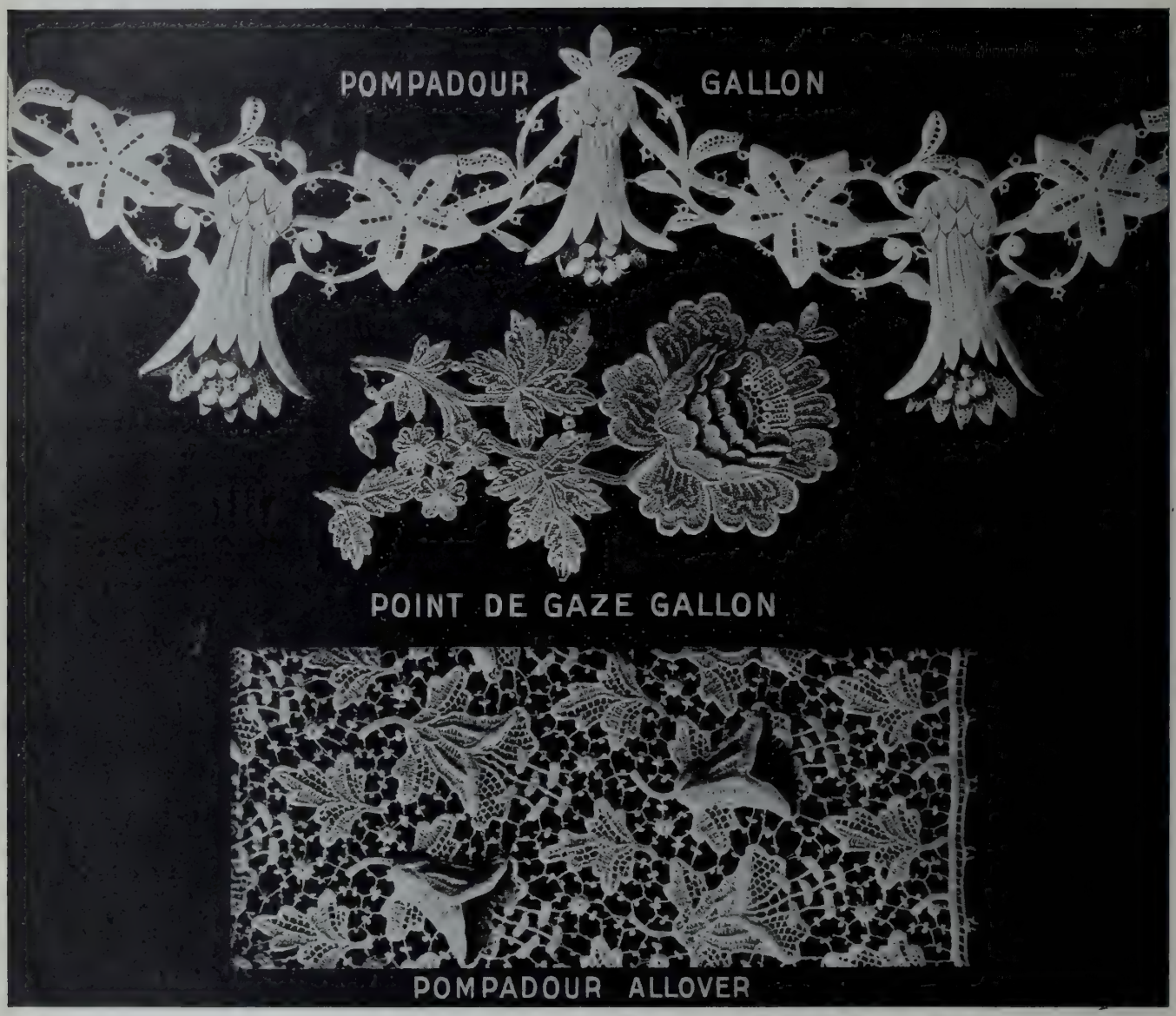
Jeudi, le 10 Aout 1905

43½ Rue Saint-Joseph,
QUEBEC.

Bâtisse Richmond, Rue Sparks,
OTTAWA.

18 RUE STE-HELÈNE, - MONTREAL.

ricaines les plus fortes se trouvent dans toutes les qualités. C'est une bonne aubaine pour les détailleurs ennuyés par les retours de marchandises. Le col a toujours des dimensions correctes. On remarque de nombreux traits caractéristiques et patentés dans tous les articles qui portent la marque Pooley . Les manches renforcées d'une manière continue à l'intérieur ont une double épaisseur là où elles ont à supporter le plus d'efforts. Les goussets permanents des pans leur donnent aussi plus de force de résistance. Ceci est produit par une ingénieuse méthode de coupe, qui forme un revers continu. Les patrons se distinguent par un assortiment correct dans toutes les qualités. Le fini est aussi du dernier genre. Ces chemises, dans les meilleures qualités égalent, si elles ne surpassent pas, les meilleures chemises Américaines Manhattan.



Modèles de la maison Koenig & Stuffmann

LA MODE

ROBES POUR LA PROCHAINE SAISON

Les styles pour la saison qui vient seront classifiés de la manière la plus aisée, par les circonstances dans lesquelles ils seront portés. Ainsi nous aurons la vogue des pardessus et des costumes à coupe simple pour tous les buts de la vie pratique, tels que les sorties du matin et les voyages. Ces costumes seront principalement faits en broadcloth, serge et worsted pour costumes à effets peu voyants, tandis que les effets seront un peu plus prononcés dans les étoffes pour manteaux dont seront faits les manteaux séparés.

Pour les costumes de cette description, les pardessus seront souvent assez longs pour couvrir presque entièrement la jupe, tandis que les pardessus non assortis au costume, auront une longueur qui variera de quarante-deux pouces jusqu'à la longueur pleine. Il est peu probable que les femmes très-élégantes adoptent beaucoup ce genre de pardessus, parce qu'elles ne peuvent guère s'en servir que les jours de mauvais temps, le costume avec long pardessus ne pouvant guère se porter dans la pratique des sports.

Toutefois il est certain que les femmes même les plus fashionables adopteront les costumes à coupe simple, mais d'une confection un peu différente, comme vêtements de sortie. Les pardessus de ces vêtements auront une longueur d'environ trente-huit pouces et seront du genre très-ajusté à devant droit.

Jupe ronde

La jupe à la mode sera du type jupe ronde. Il y a de nom-

"LA MANUFACTURE INDEPENDANTE"

FABRICANTS DE LA

"LIGNE MENZIE"

PAPIERS DE TENTURE

DESSINS PLUS NOUVEAUX ET PLUS ARTISTIQUES
COULEURS PLUS STABLES
STOCK PLUS PESANT

DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

THE MENZIE WALL PAPER CO. LIMITED
98 KING ST., WEST
TORONTO, CANADA.

breux types de jupes à coupe circulaire parmi les nouveaux modèles. Quelques-unes de ces jupes ont des garnitures, d'autres n'en ont pas, tandis que, pour un oeil non expérimenté, d'autres encore ressemblent à une jupe plissée, parfaitement unie sur les hanches, les plis retenant l'ampleur en place à environ six pouces au-dessous des hanches.

Un genre de costume tailleur qui conservera sa popularité parmi les leaders de la mode, parce qu'il n'a pas obtenu une vogue très-répandue parmi les masses, c'est le costume Princesse. Ce costume a le corselet princesse montant de plusieurs pouces au-dessus de la taille.

Les plus élégants de ces costumes sont faits en trois parties: jupe, corsage et courte jaquette Eton descendant juste au-dessous du bord supérieur du corselet. La jupe est circulaire ou descend jusqu'au cou de pied, et se portera de préférence l'après-midi.

Costume pardessus Empire

Un autre genre de costume d'une confection tout aussi élaborée sera le costume pardessus Empire. La jupe aura généralement une garniture de la même étoffe ou une garniture de la même couleur que celle du tissu dont la robe est faite; cette garniture sera sur le quart ou le tiers inférieur de la jupe. Le pardessus aura une longueur de vingt-six à trente-huit pouces, c'est-à-dire arrivera un peu au-dessus du genou et correspondra à la taille de la personne qui le portera.

Toilettes du soir

Pour les toilettes du soir, le corsage drapé et ajusté en pointe sera le genre prédominant; quant aux manches, elles consisteront en une simple bretelle ou bien ne dépasseront pas le conde. Les jupes seront très-amples et généralement d'un tissu léger, bien que le corsage ou le pardessus puisse être en soie ou en velours.

L'idée la plus nouvelle pour ce genre de jupes est une garniture de rubans. Il y a longtemps que nous n'avions eu des costumes garnis de rubans, mais maintenant les dernières créations des couturiers Parisiens, portées par les femmes les plus élégantes, montrent un emploi élaboré de rubans comme garnitures, et cela d'une manière absolument nouvelle. On peut s'attendre ici à une demande croissante pour des vêtements de cette sorte.

Garnitures de rubans

Les garnitures de rubans sont généralement d'un emploi facile. La couturière ordinaire peut les adapter à une grande variété de costumes. Avec un pardessus de soie à chaîne imprimée, porté sur une jupe de net ou de dentelle, on ne peut rien imaginer de plus joli que des volants de dentelle bordés de ruban assorti au patron du corsage. Les volants de dentelle s'arrêtent net de chaque côté de la laize de devant, et les rubans se croisent sur cette laize à la façon d'un lattis.

On a vu récemment plusieurs patrons ingénieux de garniture en rubans pour corsages de nouveaux costumes portés par des actrices en France; parmi ceux-ci, les rubans rayés et de velours jouent un rôle important.

Jupe tunique

Le retour de la jupe tunique, acceptée aujourd'hui comme jupe de dessus, accentue l'usage de garnitures plates genre ruban ou braid pour le bord de la robe de dessus. Une telle garniture peut être faite sur deux ou trois rangs, ou bien elle peut être plate ou en froncis.

Il est probable que la fourrure sera aussi plus employée comme garniture qu'elle ne l'a été pendant quelques années. La bande droite de fourrure autour du bas de la jupe est un genre de garniture qui sera accepté par les leaders de la mode des deux contients pour les robes de drap et de velours.

Styles pour l'automne

Les formes pour l'automne seront surtout prises dans les styles Directoire et 1er Empire. Mais les genres portés par les femmes du XXe siècle ne suivront pas exactement ceux portés par les femmes du XVIIIe siècle et du commencement du XIXe siècle. Les modes qui prévaudront seront celles suggérées par les vêtements d'hommes de cette période et par ceux adoptés par les dandys de l'époque de Louis XV et de Louis XVI.

Les styles de ces dernières modes ont une fascination particulière pour les femmes d'aujourd'hui; aussi quelle que soit la vogue des autres modes, nous avons toujours jusqu'à un certain point quelque chose des genres Louis XV et Louis XVI. — [Dry Goods Economist].

LES MODES D'ETE A NEW-YORK

Au milieu de la semaine, on voit dans les magasins et restaurants de New-York beaucoup des femmes les plus élégantes qui s'échappent à la ville pendant quelques heures pour y faire des achats. Ces femmes sont toujours bien mises, dit le "Dry Goods Economist", plutôt habillées avec plus de recherche pour ces excursions d'achat de la mi-été, qu'elles ne le sont lorsqu'elles habitent leur demeure de la ville.

Ce que ces femmes portent à cette époque indique jusqu'à un certain point les genres qui seront populaires l'année suivante auprès de la majorité des femmes.

Le nombre de costumes de soie du genre drapé et ajusté, et de costumes tailleur en soie du type Eton ou boléro ajusté, avec manches arrivant au coude, semble bien indiquer que les soieries n'ont en rien atteint l'apogée de leur popularité.

Trois sortes de tissus sont le plus en faveur: le taffetas chiffon à carreaux invisibles, les pongés modérément rugueux et le foulard toujours de mise. Il est vraiment à remarquer comme le foulard de la meilleure qualité conserve sa faveur auprès de la femme bien mise.

Sans aucun doute, la raison de cette longue popularité est que c'est le tissu le plus frais et le plus confortable pendant les chaleurs accablantes dont New-York est si souvent gratifié. Il y a des femmes riches qui se font faire chaque été au moins deux de ces robes en foulard.

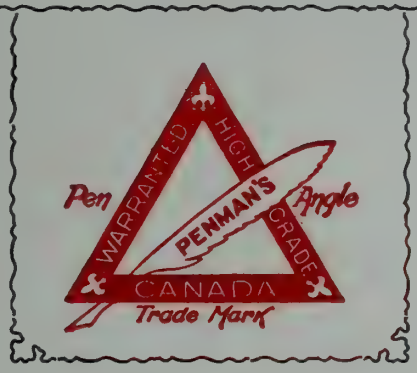
Un fait à remarquer dans les robes en soie du milieu de l'été, c'est que sans exception elles descendent au cou-de-pied. Les jupes sont de deux types: la jupe circulaire et la jupe avec le volant s'élevant jusqu'au genou. La jupe circulaire est souvent munie d'une garniture qui correspond à la garniture du corsage. Ainsi un taffetas carreauté bleu est garni de trois bandes de ruban de velours bleu à la partie inférieure de la jupe, tandis que le corsage ouvert en V en avant et en arrière a l'ouverture remplie par une chemisette de batiste blanche garnie d'insertions de Valenciennes. Sur cette chemisette une cravate de ruban de velours dont les bouts arrivent presque à la taille.

La ceinture large est en soie garnie de trois bandes de ruban de velours, terminées en avant par de petits noeuds.

Un modèle rapporté de Paris consiste en une robe de taffetas blanc et noir, avec jupe à volants. Le corsage est garni d'une lourde dentelle écrue, qui entoure le buste de deux larges bandes. Cette dentelle a un bord irrégulier, et le rang inférieur de l'insertion retombe légèrement sur la ceinture de foulard. Un collet fait d'une bande de velours vert pâle entoure la gorge et retombe sur la poitrine.

Les manches de cette robe en foulard forment deux poufs et descendent au coude; elles sont terminées par des manchettes en dentelle.s.

"La Marque qui est en Demande."



Quand vos clients vous achètent des Sous-Vêtements portant l'étiquette ci-dessus, vous pouvez leur garantir absolument—que, si les marchandises ne sont pas correctes dans tous les détails, elles seront immédiatement remplacées par les Fabricants, par l'intermédiaire de votre maison de gros.

Si les Sous-Vêtements n'étaient pas de la façon et de la qualité les plus hautes, **LA PENMAN MFG. COMPANY** ne pourrait pas—et cela ne serait pas honnête—donner une telle garantie.

C'est une raison assez bonne, n'est-ce pas, pour avoir en stock un assortiment complet de Sous-Vêtements de la Marque **"PEN ANGLE"** pour Hommes, Femmes et Enfants.

Chaque Vêtement est Etiqueté.

LA DENTELLE

Il est question d'organiser à Paris, pour une date prochaine, une fête de la dentelle. C'est, pour le "Gaulois", l'occasion de rappeler une légende suivant laquelle la dentelle serait née d'une prière.

Notre confrère raconte la légende en ces termes.

Au temps où la maison de Bourgogne régnait en Flandre, vivait une jeune fille d'une admirable beauté, qui filait au rouet tout le jour pour nourrir ses trois soeurs plus jeunes

Elle se nommait Séréna Barbara.

Séréna était très pauvre, mais elle avait le coeur en joie, parce qu'il était plein de l'amour d'Anold Van Oost, jeune sculpteur pauvre aussi, ayant comme elle la charge des siens.

Un dimanche de printemps, Arnold et Séréna s'en revenaient de l'église à travers les prés fleuris. Au-dessus de leurs têtes des fils de la Vierge ondulaient dans l'air léger.

Quand tinta le premier coup de l'Angelus, les amoureux passaient devant une Madone de pierre érigée à la corne d'un champ. Ils s'agenouillèrent côte à côte, la priant de secourir leur détresse et de couronner leur amour.

Or, voilà que ,sur le tablier noir de Séréna, un fil de la Vierge vint se poser, puis un second, puis un troisième, et de toutes parts, d'autres s'abattirent, s'entre-croisant, s'entrelaçant en un dessin plein de grâce et de légèreté.

Avec des précautions infinies le tablier fut emporté chez la jeune fille, qui s'appliqua dès le lendemain à en reproduire le dessin avec du fil blanchi par elle.

Le bruit de l'aventure se propagea. De grandes dames vinrent voir le travail de Séréna; toutes voulurent pour leurs coiffes des pièces de son tissu léger. Ainsi l'aisance entra dans la maison, et avec elle le bonheur.

Notre confrère rappelle avec quelle intensité et quelle rapidité se répandit le goût de la dentelle.

Le "Gaulois" rappelle aussi qu'à la bataille de Steinkerque, comme on sonna tout à coup le boute-selle, les princes du sang chargèrent sans avoir eu le temps d'ajuster convenablement leur cravate de dentelle. En l'honneur de cette victoire, on adopta partout la cravate à la Steinkerque, et ce noeud négligé fit fureur pendant plusieurs années en France et à l'étranger.

Aujourd'hui, la dentelle à la main lutte encore avec la dentelle à la mécanique, le luxe à bon compte exigeant l'emploi de celle-ci, malgré la médiocre satisfaction qu'elle procure.

En dehors de la question d'esthétique, un autre point de vue fait souhaiter le triomphe définitif de la vraie dentelle. C'est une industrie qui fait vivre des milliers d'ouvrières; il ne faut pas la laisser succomber.

POUR LES MODISTES

"Une Première" donne dans "Le Coquet", de Paris, les conseils suivants que les modistes liront certainement avec intérêt:

Quelques lectrices nous demandent comment il faut traiter les robes de toile au point de vue technique et à celui de la forme.

Les toiles, dites nationales, à gros fils, et même les toiles fines, peuvent être employées comme tissu tailleur, de même que les piqués secs à grosses côtes, blancs ou de couleur.

Le corsage-blouse, le boléro, la veste et même le paletot droit se partagent les faveurs de la mode.

Les jupes coupées à petits lés tombent mieux et se déforment moins que celles qui sont coupées en biais.

Les volants doivent toujours être en forme; seuls, les tissus légers comme le linon, la toile de Vichy, peuvent se monter à fronces.

A moins d'être fort mince, la jupe plate du haut est seyante et a une jolie allure.

Le point important de ces costumes, c'est la doublure. Les jupes peuvent se faire sans doublure. Les coutures sont couchées et piquées. Au bord des volants, on met un faux ourlet coupé en forme de même tissu et piqué. Au bord de la jupe, on met également un faux ourlet assez haut, piqué également.

Entre le dessin et le faux ourlet, il est utile de mettre une grosse toile de coton appelée "triplure". Cette toile est souple et ne risque pas de se rétrécir.

Si on emploie de la toile, on la mouille et on la repasse; ses inconvénients disparaissent.

Dans les costumes soignés, les jupes sont doublées de nansouck léger.

Avoir bien soin que la doublure des jupes et des corsages soit ample, laissant le dessus libre et tombant d'aplomb.

Les doublures sont faites d'avance et appliquées ensuite par des points intérieurs.

Les Blouses

Les blouses demandent à être très bien finies à la taille. On les fait avec une petite basque qui se glisse sous la jupe lorsqu'on porte la ceinture ronde. Ce genre convient aux tailles minces. D'autres fois, la blouse descend à deux ou trois centimètres au-dessous de l'endroit marqué pour la taille et la ceinture se fixe, se drape sur le corsage même. Cela permet d'allonger la ceinture devant, et les tailles fortes sont ainsi très avantagées.

Dans ce cas, il faut bien combiner la monture de la jupe avec la hauteur du corsage; la ceinture doit tomber bien d'aplomb et ne pas remonter au moindre mouvement.

Il faut toujours mettre à l'intérieur du corsage un ruban de taille ayant très exactement la mesure de la taille prise sur le corset même, qu'on place à un centimètre au-dessus de la taille derrière, et qu'on retient par des points croisés solides, aux trois coutures du dos seulement.

Malgré tout, il arrive assez souvent que les blouses de toile, linon, batiste, tussor, non doublées, remontent dans le dos. Souvent on fixe une grosse épingle qui retient le corsage à la jupe. Les grandes maisons ont adopté de coudre à la taille, dans le dos, deux portes dont on a écarté les pieds et posé la tête en bas. Elles doivent avoir entre elles une distance de neuf centimètres. A la ceinture de la jupe, aux endroits correspondants, à la base de cette ceinture et à l'intérieur, se posent deux crochets destinés à accrocher les portes de la blouse.

Une précaution à prendre pour assurer la solidité de la blouse consiste à coudre un ruban de taille en dessous de la blouse, d'une couture à l'autre du dos, à l'endroit où doivent se poser les portes. Le point les fixant doit traverser ce ruban et prendre sur lui sa force de résistance.

Les Gilets

Les gilets jouent un rôle assez important, actuellement, dans la toilette féminine. On en fait sans manches, de très variés comme tissus et garnitures, pour mettre avec les robes tailleur, les trotteurs et les vestes Louis XV. Ils se confectionnent également en drap, en soie, en piqué, en toile brodée et même en peau souple sur le devant, alors que le dos se fait en une doublure quelconque. La forme en est très simple, d'exécution facile, surtout à l'aide de nos bons patrons. Les devants, qui doivent se boutonner au milieu, par une rangée de boutons et boutonnières, comme les gilets d'homme, se coupent droit fil et doivent se croiser assez largement l'un sur l'autre. Une pince de chaque côté l'applique au buste, en s'arrêtant exactement en hauteur et en largeur, au point essentiel de la poitrine.

Le dos se taille sans couture, droit fil, et s'arrête juste à la taille, les emmanchures se laissent très aisées, pour qu'un

BENNING, BARSALOU & CO.

Limitée

Encanteurs
et
Marchands
à
Commission

Etablis depuis 1830

Le commerce suit régulièrement nos ventes du Mercredi de chaque semaine. x x x x x x

Les plus hauts prix du marché obtenus pour toutes marchandises qui nous sont confiées.

Les Marchands et Manufacturiers sont priés de communiquer avec nous pour tout surplus de stock.

Avances libérales faites sur marchandises.

BENNING, BARSALOU & CO.

Limitée

55 RUE ST-SULPICE, MONTREAL.

puisse enlever facilement le gilet, sur lequel il y a, naturellement, peu de prise.

Remarquons, en passant, que c'est tout le contraire pour les corsages, boléros et vestes, dont l'emmanchure est très juste, afin d'éviter que le tissu fasse le moindre pli sous le bras.

LA MODE A PARIS

Le Courrier de la Mode du Journal de Modes "Le Coquet", de Paris, que signe Henriette d'Orvalle nous apporte les données qu'on va lire sur les modes parisiennes.

Les femmes ne se plaindront pas, cette année, que les modes ne changent pas... Pour les chapeaux du moins, la mode a fait un saut énorme, et il serait bien difficile à la femme élégante de conserver les formes de l'année dernière. Toque, toquet, chapeau Louis XVI, watteau, marquis, garde française en paille fantaisie, en paille anglaise de couleur, si jolie et si fine, en paille dentelle, et surtout en paille-crin, voilà ce qui se fait, ce qui se voit, ce qui se porte le plus.

Comme garniture d'immenses ailes ou des oiseaux au plumage imprévu. Quelques-uns dorment câlinement sous la passe, d'autres s'effarent et s'enlèvent en aigrette de côté, selon la fantaisie de la modiste, selon son goût, son art surtout.

Les belles plumes d'autruche sont aussi plus que jamais à la mode. En ce moment, par une aimable fantaisie, on dispose ces plumes de droite à gauche, en sens contraire; d'autres fois elles se dressent en panache, ou bien se couchent sous une passe, retombant comme une frange. Il y a tout un art dans ces nouveaux arrangements. On reconnaît si un chapeau sort ou non d'une grande maison, rien qu'à la façon dont ces plumes sont arrangées. Si vous avez le sens inné de l'élégance, vous saisirez la note juste, dans une trouvaille originale, et séduisante, pour l'oeil et l'esthétique.

Si les plumes ornent encore à outrance certains chapeaux de grande toilette, les fleurs et les rubans se disputent les faveurs de nos pailles, cet été, pour accompagner les robes claires et légères. Choux et draperies de rubans alternent dans des tons très tranchants, avec des guirlandes de roses minuscules, de coloris nouveaux, les uns d'un violet pâli, les autres bleues ou mordorées; c'est tout un parterre inconnu qui nous est révélé cette saison.

Les renoncules d'un jaune clair, sont posées en bottes sur des pailles "faïence" et nées entre elles par des rubans de taffetas "bois".

Parmi les rubans nouveaux, les satins lumineux, les glacés, les changeants ont tous les succès. Le joli ruban d'antan, en taffetas bordé de picots, revient à la mode, de même, le ruban ombré aux reflets multicolores.

Pailles, fleurs et rubans sont teintés de toute la gamme du lilas clair à l'héliotrope foncé, en passant par tous les mauves et violets veloutés et chatoyants; le prune, le bleu lavé, le vert réséda, le rose des Alpes, avec leurs tonalités claires et foncées, nous charment tour à tour.

Il semble que les formes un peu exagérées dans leur petitesse et extravagantes reviennent à des proportions plus harmonieuses, à des mouvements moins hardis, moins en l'air, qui ne pouvaient convenir qu'à des visages très jeunes, à des petites têtes chevelues. Aussi, la capeline est-elle loin d'être abandonnée; cependant elle suit les tendances de la mode et se "croque" très haut, rehaussée de fleurs, de noeuds volumineux, d'ailes.

Le classique canotier, indispensable avec le costume de voyage, d'excursion, a les bords très étroits rappelant les petits chapeaux de l'Empire.

On vient de lancer un nouveau chapeau en paille souple et fine, fendu au milieu comme les tyroliens et garni autour de la calotte d'une couronne de fleurs.

Vous dirai-je que ce modèle ne m'a pas charmée? Mais la femme qui l'a inauguré était si élégante que j'ai quelque crainte pour la mode à venir.

× × ×

Le succès des robes d'été tout en linon est toujours éclatant; on en voit beaucoup sur les plages et les stations thermales. Ces toilettes, chefs-d'oeuvre de nos lingères, sont agrémentées d'entre-deux et de dentelles de Valenciennes. Quelques élégantes emploient même l'Irlande. Ces linons sont brodés de pois, de fleurettes, très souvent ton sur ton. Rien de plus jeune, de plus frais et de plus seyant que ces toilettes. Les jeunes filles feront bien de les préférer à tout autre. Naturellement jupe et corsage devront reposer sur du transparent de soie. On emploie le taffetas à cause de son soutien.

Ces toilettes de linon pourront s'agrémenter de guipure, de broderie anglaise, d'incrustations ou d'applications.

La vogue du taffetas fait qu'on l'emploie non seulement en transparent, mais on en fait d'agréables mélanges; par exemple, une robe de linon blanc agrémentée de straps de taffetas même ton sillonnant tout le bas de la jupe et formant empiècement au corsage; enfin, haute ceinture de même taffetas moulant la taille.

Les robes de la plus actuelle élégance sont brodées au plumetis très bourré, sur mousseline, de pois dégradés ou d'immenses marguerites encadrées de Valenciennes naines toutes fronçonnées; d'autres fois elles sont faites de volants festonnés, ou bien semées de motifs en broderie anglaise, ou bien encore d'incrustations de guipure.

Encore une bien jolie garniture les applications de linon de couleur; ce linon employé en bandes de cinq à dix centimètres de largeur, met au bord des volants, des plissés et des berthes de mousseline blanche sa claire et fraîche rayure. Très léger, très souple, il n'alourdit en rien la mousseline et semble tissé à même l'étoffe. Quelquefois cette bande de couleur se relie par un point à jours. D'autres fois encore on découpe des fleurs imprimées ou des dessins art nouveau qu'on applique par un point de feston et l'effet est délicieux. Le beau linge de corps se garnit avec les mêmes recherches que les plus jolies toilettes. Les applications de couleur sur la batiste immaculée ont remplacé le linge de soie et de couleur qui ne se voient plus guère.

La vogue des chemises empire tient beaucoup à la forme des corsages et des blouses que nous portons. Avec les empiècements à clair, les guimpes mobiles de guipure, les anciennes chemises à manches ont des inconvénients sans nul avantage et la manche est remplacée par une simple barrette ou un ruban passant sur l'épaule.

× × ×

Nous apportons aujourd'hui toute une glane de petites nouvelles, données comme elles ont été recueillies, un peu pêle-mêle et au hasard, mais qui auront cet avantage, en raison précisément de leur diversité, l'initier nos lectrices en un clin-d'oeil, à beaucoup de menus d'étail qu'il importe de connaître.

C'est toujours par les détails que la femme élégante se révèle. La forme de ses robes est à peu près la même que celle de tout le monde, mais une garniture originale est d'un heureux effet, la ceinture, la forme des manches, l'arrangement de l'encolure, du gilet, de la cravate, le choix de la chaussure, des gants, tout cela est nouveau, d'un goût parfait; rien ne manque pour en assurer la correction; c'est plein d'harmonie et sans cet air de recherche compassée qui nuit parfois à la grâce.

La dernière nouveauté, c'est le tulle neigeux, dont on fait de volumineux cols Pierrot qui tendent à remplacer les écharpes. Cette ruche, assortie au tulle du chapeau ou à la garniture de la robe, est ainsi d'un goût parfait.

Ce qui est vraiment élégant, joli au possible, c'est une écharpe de dentelle, drapée au corsage, avec noeud villa-

La Cie CANTIN de WARWICK, WARWICK, P. Q.

MANUFACTURE DE LAINE

Tweeds, Flanelles, Draps de lits, Couvertes de voiture, Châles, Laines à tricoter et à tisser, etc. Bas de laine tissés, pour hommes et enfants — Une Spécialité. . .

MANUFACTURE de MACHINERIES

Moulins à battre, Moulins à couper le Foin, Moulins à couper le Bois, Moulins à Bardeaux, Moulins à Cordes, etc. . . . .

E. CANTIN, President — TELEPHONE GODBOUT — ADELARD BARIL, Sec,-Gerant

Turtleoid THE NEW MATERIAL

La Compagnie Francaise de Tabletterie

PARURES EN CORNES ET EN CELLULOID PEIGNES DE TOUTES SORTES POUR ORNER LES CHEVEUX . . . . . .

Warwick, P. Q.

Perfection dans nos Ouvrages, voila notre devise.

LA MANUFACTURE DE HARDES DE WARWICK

FONDEE EN 1898.

DIRECTEURS:

ETIENNE CANTIN, *Président.*

W. FOURNIER, *Vice-Président.*

F. X. KIROUAC,

JOS. KIROUAC,

ONESIME KIROUAC,

A. NORMAND, *Directeur-Gérant.*

En fabriqnant nos échantillons pour 1905-1906, nous nous sommes appliqués à ne manufacturer que des lignes qui se vendront à leur propre mérite . .

Nous manufacturons des Complets, Pardessus, Raglanette, Imperméables en Cravenettes pour hommes, garçons et enfants.

geoise, sorte de touffe avec longs pans qui vient agrafer le drapé du corsage sur la gauche.

Les noeuds sont fort en faveur; noeuds en échelle pour attacher les hautes ceintures; noeuds dans les bouillonnés des manches, noeuds piquant le devant des blouses à la place des boutons; petits noeuds "papillon" ou noeuds énormes pareils à une pivoine géante.

Un joli emploi d eces gros noeuds est celui-ci. sur un corsage en taffetas souple bleu-lavande, haute ceinture drapée suissesse, avec une pointe remontant jusqu'au milieu de la poitrine, où est piqué un noeud de velours violet à huit coques. Le corps de la blouse est froncé avec des bandes de coulissés dessinant un figaro court.

Les manches à gigot, arrêtées au coude, se terminant par une manche-mitaine ou le gant long, voient grandir leur succès. Les ornements de lingerie les complètent à ravir. On fait des bas de manches, des petits revers, des cols avec des dentelles jaunies imitant l'ancien; cependant le blanc pur est seyant aux jeunes beautés. Tout cela donne un aspect frais et élégant aux "tailleurs d'été".

Beaucoup d'empiècements, de revers, de grands cols-pèlerine et de cols marins coupés en dents arrondies par derrière et se prolongeant en fichu jusqu'à la taille par devant. Ces cols se font en soie de fantaisie imprimée ou brochée, mais plus encore en linon, en batiste brodée, avec mélange de dentelle valenciennes.

Cela change un peu des grands cols de forme Louis XIII qu'on n'a pas cessé d'aimer et qui accompagnent encore beaucoup de toilettes.

Les "colliers de chien" sont toujours en faveur avec les encolures dégagées; le plus nouveau se fait en mousseline de soie drapée, arrêtée de place en place par des barrettes de strass.

Voici maintenant les liens de velours, qui se portent aux bras comme en collier. Les personnes de goût savent toutes que, mêlé à une toilette quelle qu'elle soit, même très habillée, un léger motif noir rehausse très heureusement l'ensemble. J'ai vu de gentils velours, brodés de perles d'acier, s'attachant sur le devant et retombant en deux pans frangés.

Mais les encolures les plus seyantes sont certainement celles de linon blanc enjolivées de valenciennes, de malines ou d'Irlande; col de fine batiste plissé supportant un rabat léger.

Avec les toilettes blanches et très claires, les bas blancs, tant conspués, reprennent leurs droits; non plus dans les souliers en "prunelle" des Lisettes du temps de Béranger, mais dans des chaussures blanches ou de teintes claires.

Très originales les ombrelles de taffetas brodé à l'anglaise, garnies de jours, d'applications de tous genres. Elles sont blanches, rouges, gros bleu ou vert. Les femmes de goût les assortissent à la toilette ou au chapeau.

C'est chaque jour une petite fantaisie de ce genre que nos coquettes mettent au jour, et le devoir d'une chroniqueuse, c'est d'avoir l'oeil et l'oreille prêts à recueillir tous ces renseignements qui sont l'un des côtés les plus intéressants de la mode.

Nous croyons savoir que le dernier lundi du mois d'août sera la date fixée pour l'ouverture des modes d'automne.

* * * *

Les maisons de gros de New-York ont importé des quantités considérables de velours chiffon surtout dans les nuances beige. C'est, paraît-il, un des succès de la saison prochaine.

* * * *

La vogue pour les velours, déjà grande pendant l'hiver dernier, promet d'être encore plus forte cette année. Dans la mode on se servira surtout des velours couchés.

* * * *

Nous apprenons de bonne source que les dentelles Chan-

Importations d'Automne

Fantaisies et Fournitures de Modes

Tous les jours nous recevons de Paris des Nouveautes Inedites

POUR LA

SAISON D'AUTOMNE

Nos salons pour le montage des chapeaux d'après les nouveaux modèles importés, seront ouverts à la disposition de nos clientes vers le 15 Août prochain . . . .

M. et Mme Orkin, qui arrivent de la Capitale Française, ont choisi les marchandises les plus nouvelles, les plus élégantes et qui devront avoir le plus de succès auprès des Modistes du Canada et de leur clientèle. . . . . .

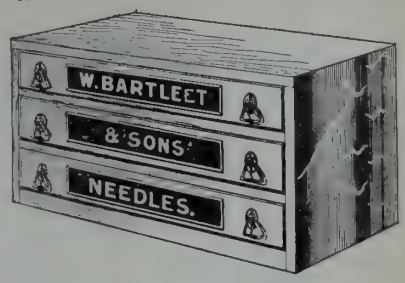
CHALEYER & ORKIN,

MONTREAL: No. 1831 rue Notre-Dame. OTTAWA: No. 61 rue Sparks.

QUEBEC: No. 56½ rue St-Joseph.

150 YEARS REPUTATION
W. BARTLEET & SONS,
Abbey Mills, Redditch, England.

"ARCHER" BRAND NEEDLES



CABINET A AIGUILLES

16 x 10½ x 9½ pouces

1er Tiroir	5	compartiments
2me "	9	"
3me "	24	"

Donné gratuitement pour des ordres d'au moins **$25.00 d'Aiguilles Marque Archer.**

Enveloppe Fermée

Vendues sous une garantie de **150 ans.**
Si vous n'en avez pas, commandez-en **maintenant.**

Wm. CROFT & SONS, - Toronto.

Jarretelles à Ceinture ou à "Pad."

"Marguerite"	à vendre	à 25c.	Prix	$2.00	la doz.
"Juliette"	"	"	" 35c.	"	2.25	"
"Queen Anne"	"	"	" 50c.	"	3.50	"
"Duchess"	"	"	" 50c.	"	3.50	"
"Parisian"	"	"	" 60c.	"	4.00	"
"Floradora"	"	"	" 75c.	"	6.00	"

Toutes les jarretelles ci-dessus sont avec **Boutons Garnis de Caoutchouc**—empaquetées en boîtes de 1 douzaine ; on peut les obtenir **toutes noires** ou en couleurs assorties.

Lignes très-Spéciales de Jarretelles

A accrocher

"Lillian" à vendre à 20c.
Prix $1.60 la doz.

"Langtry" à vendre à 25c.
Prix $2.00 la doz.

"Bernhardt" à vendre à 50c.
Prix $3.50 la doz.

Marque Enregistrée "WYVERN" Jarretelles

"A" pour Dames, Doubles, Noires et Blanches, Boutons garnis de caoutchouc ..... $1.20 la doz.

"B" pour Jeunes Filles, Doubles, Noires ou Blanches, Boutons garnis de caoutchouc..... $1.10 la doz.

"C" pour Enfants, Doubles, Noires ou Blanches, Boutons garnis de caoutchouc..... $1.00 la doz.

"D" pour Bébés, Doubles, Noires ou Blanches, Boutons garnis de caoutchouc..... $0.90 la doz.

"C B" pour Bébés, Simples, Noires ou Blanches, Boutons garnis de caoutchouc..... $0.75 la doz.

Valeurs spéciales en : Boutons de Perle, Epingles et Epingles de Toilette, Peignes, Brosses, Porte-monnaie, Parfums, Harmonicas, Pipes et Articles divers, Rasoirs, Canifs et Ciseaux et **Peignes et Epingles à Cheveux en Celluloid,** convenables pour le **Commerce de Bimbeloterie des Jours de Fête.**

Si M. E. L. LEBEL, notre représentant pour la Province de Québec, ne vous rend pas visite, envoyez-nous votre ordre par la malle. Les ordres par la malle sont expédiés le jour même de leur réception.

WM. CROFT & SONS

ETABLIS EN 1855

126, 128, 130, 132, Queen Street, East, - TORONTO.

Office Européen: VIENNE, IX, Berggasse, 7.

tilly joueront un rôle important dans la garniture des chapeaux d'automne. Ces dentelles sont recommandées par les plus grandes maisons de modes de Paris.

* * * *

Il s'est fait tout dernièrement de belles ventes dans les dentelles Valenciennes et Malines. Ce sont, nous dit-on, les genres préférés pour la saison d'automne.

* * * *

Un acheteur de modes, de retour d'un voyage en Europe, nous dit qu'à Paris on attache une grande importance aux plumes de coq comme garnitures des chapeaux pour la saison prochaine.

* * * *

En fait de nuances pour les étoffes à robes du commerce d'automne, on recommande généralement les Verts Amazone et Réséda; ensuite, viennent les Bleus; quant aux Bruns, ils semblent avoir quelque peu perdu de leur popularité.

* * * *

D'après MM. S. F. McKinnon & Co., les affaires ont été calmes, comme d'habitude du reste pendant le mois de juillet. Il faut cependant ajouter que le commerce pour l'automne s'annonce favorablement.

Pour livraison immédiate, il se vend encore des chapeaux en chiffon, des fleurs, des rubans et des chiffons à la verge. Jusqu'à date, les ordres pour la saison prochaine ont porté sur les chapeaux en mohair, les velours, les plumes d'autruche et de fantaisie.

* * * *

M. Wm Kissock constate que la prise des commandes pour l'automne a été très bonne jusqu'à présent. La demande a porté en grande partie sur les velours couchés, les rubans, les plumes d'autruche et de fantaisie et les ailes.

Les nuances en faveur pour l'automne sont le bleu de Saxe, le vert-mousse, la nuance prune, le vert émeraude.

* * * *

"La prise des commandes pour l'automne a été assez satisfaisante jusqu'à présent" — nous disent MM. Chaleyer & Orkin. — Nous avons reçu de nombreux ordres pour la saison future portant en grande partie sur les velours, les plumes d'autruche, les plumes de fantaisie, les ailes.

Ces messieurs nous font également remarquer que les velours qui avaient été délaissés depuis plusieurs saisons redeviennent à la mode.

MM. Chaleyer & Orkin recommandent les nuances qui suivent: le bleu-électrique, le bronze-vert, le mauve et l'héliotrope.

* * * *

Les chapeaux à la mode pour la saison prochaine sont très relevés en arrière et des deux côtés. Qeulques modèles parisiens sortant des grandes maisons sont garnis d'ospreys et d'aigrettes ayant une longueur exagérée, parfois de 16 pouces.

* * * *

D'après les apparences actuelles, les ornements ne joueront pas un grand rôle dans la garniture des chapeaux de la saison prochaine. Les seuls dont on se sert quelque peu à Paris sont les cabochons et fort peu d'ornements en acier.

* * * *

"Les manteaux demi-ajustés d'une longueur de 42 pouces, en beaver, melton et freize dans les nuances drab, brune, noire et "tweed effect" seront la grande mode pour l'automne", voilà ce que M. S. Richard de la Victor Mfg Co. a dit au représentant de "Tissus et Nouveautés". Les manteaux en question ne comportent pas d'autres garnitures que des appliqués faits de la même étoffe; les manteaux faits en drap "covert" seront également très en évidence pendant la première partie de la saison d'automne.

Les costumes en deux parties avec redingote de longueur 3-4 et jupe unie et ajustée aux hanches seront également de grand vente.

* * * *

MM. Debenham, Caldecott & Co. se déclarent satisfaits des

AUTOMNE 1905. Vous commencerez bientôt à rassortir votre stock pour **L'AUTOMNE** et **L'HIVER** prochains. Quand vous verrez que votre stock de Bonneterie baisse, nous ne serons que trop heureux de recevoir une liste des articles qui vous sont nécessaires ; nous leur donnerons notre attention coutumière et nous vous les expédierons en toute hâte. Nous serons aussi prêts à exécuter des ordres de placement. Notre stock sera complet dans notre marque bien connue et bien établie.

LA MARQUE

Bas
Bas de dessus

Promptes livraisons

Satisfaction

Garantie

Chaque paire Garantie

Maple Leaf Brand

MAPLE LEAF

Chaussettes
Mitaines fines

Le Type

de la Qualité

THE GODERICH KNITTING Co., Goderich, Ont.

Etablie en 1895. J. E. LEWITT, Manager.

Seuls agents de vente pour la Province de Québec

A. L. GILPIN, 22 Chambres Victoria, 232 rue McGill, MONTRÉAL, Que.

5

Pour une Prompte Livraison, employez notre Blanc d'Ordre par la Malle.

LIGNES SPECIALES POUR la CHALEUR

VOICI cinq lignes demandées par la température de Juillet et d'Août, et nous désirons que vous achetiez ces cinq lignes au moyen de notre système d'ordres par la malle, s'il vous est impossible de visiter la maison ou de voir notre représentant. Croyant que vous avez foi en une publicité légitime, nous avons été conduits à choisir 5 lignes pour la chaleur, afin de vous les soumettre, et nous espérons que vous en profiterez, en essayant notre système d'Ordres par la malle ; mettez-nous à l'épreuve.

No 976	Corps pour Dames — Manches ¼ — Empiècement bas, en fil fin de Lisle, Coton, garnis de Ruban et de Dentelle — Grandeurs assorties, se **détailleront** rapidement à	**25c**
No 978	Corps pour Dames—Empiècement moyenne hauteur, 3 boutons. Garniture de Dentelle, manche ¼ ample, bonne pesanteur, grandeurs assorties, article de bonne vente, **à détailler à**.....	**25c**
No P 78	Sous-Vêtements en Balbriggan pour hommes, fin tissu, fini brillant; pas d'article qui se vende mieux sur le marché que cette ligne. Assortiment complet de grandeurs ; ordonnez aujourd'hui et assurez-vous d'une ligne se vendant vite, à **détailler à**.....	**50c**
No 106 R	Chaussettes pour jeunes gens, Broderies de fantaisie et dentelle à jour. Vous en aurez sûrement besoin, car la demande est active. Le stock est complet. Votre ordre sera exécuté le jour même de sa réception. Une grande marge, en les **détaillant à**.....	**50c**
Cols Stock de Fantaisie	Pendant juillet et août, nous donnerons des valeurs spéciales en Articles de Cou élégants pour Cols Tab en Dentelle Guipure pour dames, à **détailler à**.....	**10, 15, 25, 35 et 50c**

John M. Garland, Son & Co.,

Maison pour Ordres rapides par la malle. **OTTAWA, Can.**

apparences pour le commerce d'automne. Ils nous avisent que, jusqu'à date, le plus fort de la demande a été pour les formes de chapeaux en chenille ainsi que pour les "Ready to Wear".

Les plumes de fantaisie seront très en évidence pendant la saison prochaine; on recommande principalement: les plumes Duchesse, les Flats 3-4, les ailes de fantaisie, les plumes-couteau, les ospreys et les aigrettes.

Les velours couchés de toute nuance seront également de grande vente.

Relativement aux nuances, on recommande le Bleu-Saxe, le Gris-taupe et le Bronze-nocturne.

* * * *

M. J. S. Léo, président de la New York Silk Waist Mfg Co. est d'avis que la saison d'automne devra être des plus profitable. De fait, les affaires ont augmenté dans de telles proportions que sa manufacture a été forcée d'augmenter sa capacité de production.

Les blouses en lustrés, taffetas, flanelles rayées et de fantaisie, sont celles qui se sont les mieux vendues pour l'automne.

Il y a eu pareillement une demande assez considérable pour les costumes "Shirt Waist" en Serge, Sicilienne, Lustrés et Taffetas; pour ces costumes on préfère les nuances noire, crême, brun doré, vert chasseur et bleu-marin.

M. H. A. Blagdon, représentant de la Victor Mfg Co., de Québec, invite MM. les marchands à venir faire l'inspection des manteaux et des costumes pour l'automne 1905. On trouvera dans ses salles d'échantillons, Chambre No 5, 204 rue St-Jacques, Montréal, au-delà de 500 modèles de manteaux et 300 genres différents de jupes.

MM. Chaleyer & Orkin ont reçu ces jours derniers un envoi considérable de rubans et de plumes d'autruche nuancées.

M. S. Richard, de la Victor Mfg Co. de Québec, était de passage à Montréal vers le milieu du mois de juillet. Pendant son séjour à Montréal qui a duré une semaine, M. Richard a eu l'occasion de visiter les maisons de détail en compagnie de M. H. Blagdon, son représentant à Montréal, et de soumettre les derniers modèles de costumes et de manteaux pour l'automne 1905.

M. J. F. L. Dubreuil, le populaire représentant de la D. McCall Co. Ltd, nous informe qu'il a l'intention de faire à Montréal une exposition permanente de ses échantillons pendant les mois d'août et de septembre. Le local choisi par M. Dubreuil est celui précédemment occupé par sa maison, c'est-à-dire au coin des rues St-Pierre et Notre-Dame, vis-à-vis des magasins S. Carsley.

Acceptez cette invitation

La New York Silk Waist Mfg Co., 40 rue St-Antoine, Montréal, invite les acheteurs, ainsi que les marchands du dehors de passage à Montréal à venir faire l'inspection de leurs modèles de blouses et de corsages pour la saison d'automne. Nous ne saurions trop recommander aux intéressés d'accepter cette invitation, car ils auront l'occasion de voir ce qu'il y a de plus nouveau et de plus élégant en fait de blouses de soie et de costumes Shirt Waist.

Faux-cols faits au Canada

La William A. Greene Co. Ltd., de Waterloo, Ont., se distingue en ce sens qu'elle est la seule firme, au Canada, fabriquant exclusivement des faux-cols et des manchettes. Cette firme est en existence depuis environ trois ans, elle a fait des progrès remarquables.

M W. A. Greene, bien connu dans le commerce des faux-cols au Canada, dirige personnellement la manufacture et aucun des détails concernant la fabrication des faux-cols et des manchettes n'est considéré comme trop petit pour mériter une attention sérieuse. La Compagnie offre, pour cet été, quelques lignes originales et de bonne vente dans les faux-cols à ourlet fagot pour femmes. Des vignettes de ces cols avec les prix figurent dans son annonce de ce numéro. Dans les faux-cols pour hommes, elle offre un assortiment complet et elle a un certain nombre de nouveaux "leaders" pour la

HIVER 1905.

Manteaux en Frieze, Drap, etc.
Collerettes et Manteaux doublés en Fourrure
Jupes en Drap, Tweeds, etc.
Costumes Noirs et de Couleur.

TOUS LES MODELES LES PLUS NOUVEAUX.

Special: Manteaux d'Enfants.

Echantillons soumis sur demande, si les Voyageurs tardaient à vous voir . . . .

PHONES: BELL EST 2603 MARCHANDS, 322.

JOS. LAMOUREUX
178 Rue Montcalm, Montréal.

BRETELLES

Ne placez pas vos ordres pour l'Automne en
BRETELLES
Avant d'avoir vu celles que nous manufacturons. . . . . .

RIEN DE MIEUX POUR le PRIX

Marchandises de confiance et profitables.

Nouveaux Dessins, Nouveaux Modeles pour le commerce des Fetes. Une paire par boite.

Nos voyageurs sont sur la route, avec la ligne la plus brillante qu'on puisse voir au Canada. Nous sommes les Agents au Canada pour les Faux-cols et Manchettes en Caoutchouc renommés "BONIFACE"

The Globe Suspender Company
ROCK ISLAND, Que.

ARTICLES DE COU RUCHES et CEINTURES DE SOIE POUR DAMES.

QUARTIERS GENERAUX POUR

RABATS BRODÉS, Etc. ECHARPES DE SOIE STOCKS et COLS.

LADIES' WEAR LIMITED, 5e ETAGE DE LA BATISSE EMPIRE **TORONTO** Déménagé du No. 77 Rue York.

saison chaude. Un catalogue descriptif est publié par la firme qui l'envoie aux commerçants sur leur demande. "Notre grande combinaison en faux-cols du prix, de la qualité et de la satisfaction, "dit cette maison", nous a placés où nous sommes." Elle affirme, en outre, que ces faux-cols coûtent aux commerçants de 40 à 60 cents par douzaine de moins que les lignes absolument identiques venant des Etats-Unis. Les faux-cols des Etats-Unis qui se vendent au Canada à 20c. ne valent que 25c. les deux et sont annoncés de l'autre côté de la ligne à ce prix.

Les produits de la manufacture de la William A. Green Co. sont marqués "Made in Canada", et la compagnie garantit qu'elle ne livre aucune marchandise importée et que sa production entière est faite dans ses propres ateliers.

LA CULTURE DE LA RAMIE AUX INDES

D'après un rapport de M. Blancheri, consul d'Italie, à Calcutta, sur l'état actuel de la culture de la ramie aux Indes, la crise prolongée que subit la culture du coton et la baisse constante des cours de l'indigo, ont déterminé les agriculteurs à chercher dans la plantation de la ramie des ressources nouvelles.

On sait que la ramie appartient à la famille des orties; elle croît facilement dans tous les pays tempérés, il lui faut de la chaleur et de l'humidité. La culture est des plus simples. Sa hauteur moyenne à la maturité, est de 5 à 6 pieds. Les fibres qu'on en extrait se trouvent entre l'écorce et la partie lignieuse. Ces filaments sont clairs et ont une frappante analogie d'aspect avec la soie. Ils sont très résistants et supportent un poids de 200 lbs. ainsi que l'ont établi des expériences autorisées.

La résistance du lin de Russie ne dépasse pas 175 lbs. Le lavage n'altère ni la blancheur ni la force de ces filaments. La ramie, d'autre part, n'a pas besoin d'être soumise à un rouissage préalable; elle brave aisément les agents de putréfaction et elle se prête à des emplois nombreux et variés; on en fait des câbles, on s'en sert dans la fabrication des dentelles; elle entre dans le tissage des toiles pour sacs et du linge damassé; elle fournit la matière première des chapeaux de paille et des manchons pour becs de gaz; des étoffes pour ameublements, pour habits, pour broderies, etc.

La ramie est cultivée en Chine de temps immémorial. On l'y emploie à la confection des cordages et des filets de pêche. L'exportation en Europe est peu considérable et ne dépasse guère trois à quatre mille tonnes, qui sont expédiées par Hong-Kong, Fou-Tcheou et Shang-Haï. Les pays importateurs sont l'Angleterre, la France, l'Allemagne et l'Autriche. On ne compte que six filatures de quelque importance, mais qui ne sauraient être comparées aux fabriques où se manipulent les autres fibres textiles; car les quantités de ramie fournies à l'industrie européenne sont trop limitées pour permettre de donner un développement sérieux aux usines qui emploient cette matière première.

La mise en oeuvre de la ramie rencontre deux grandes difficultés: la décortication de la tige et le dégommage des lanières qui contiennent 30 pour cent de matière mucilagineuse.

En Chine, ce travail se fait à la main. La production moyenne d'un ouvrier est de 2 lbs et 12 oz. de fibre par jour.

Le gouvernement des Indes, pénétré de la nécessité d'employer des moyens plus expéditifs, ouvrit en 1870, un concours pour la construction d'un appareil de défibrage à la fois rapide et sûr. Les résultats ne répondirent pas à l'attente des

M^ON. ALBERT, Direction, 6 Rue Favart, **PARIS**, 2e Ar^t MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS

LE COQUET (38e ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme: dessins inédits, patrons coupés et à décalquer, travaux de dames et de maison, conseils d'hygiène, renseignements, littérature, chronique mondaine est industrielle, menus, recettes, loisirs, gravures coloriées, et 2 grands panoramas coloriés par an à partir de l'Edition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

UNION POSTALE	1 an	6 mois	3 mois
Edition No. 1 (Bimensuelle)	13,—	7,50	4,50
" " 2 (Bimensuelle)	24,—	13,—	8 —
" " 3 (Hebdomadaire, simple)	18,—	9,50	5.—
" " 4 (Hebdomadaire, la plus répandue)	30,—	16,—	10,—
" " 5 (Hebdomadaire)	40,—	21,—	12,25
" " 6 (Hebdomadaire)	50,—	26,—	15,—
" " 7 (Hebdomadaire, Luxe) avec 2 albums par an	66,—	34,—	22,—

LE JOURNAL DES MODISTES (36e ANNEE) Parait 2 fois par mois:

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et publiant que des modèles inédits; Edition étrangère No. 1: 1 an 13 fr.; 6 mois 7 fr. 50; 3 mois 4 fr. 50; No. 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr. 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

LE JOURNAL DES LINGERES (14e ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISSANT LE 1er DE CHAQUE MOIS:

Union postale: Un an 8 fr., avec une gravure de chapeaux coloriés en plus, 10 fr

On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

LES SILHOUETTES PARISIENNES 1e ANNÉE

ÉDITION DE GRAND LUXE

Paraît le 1er de chaque mois—pendant 7 mois—3 mois Hiver et 4 mois Eté. Chaque N^o se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins—12 gravures coloriées—1 patron découpé—Panoramas de Saisons: 7 mois 30 fr.; 4 mois 18 fr.; 3 mois 14 fr.; un N^o seul 5 fr.

Supplements.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnées de la France et de l'Etranger, aux Editions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant les 1er Avril et 1er Octobre.

La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de blouses, corsages, etc., plus de 100 modèles, qu'elle publie pour les Saisons d'Eté et d'Hiver.

Edition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr. pour la France et 12 fr. pour l'Etranger, on peut faire joindre, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches coloriées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

PARIS FIGURINE 28e ANNÉE ÉDITION DE LUXE PARAIT 2 FOIS PAR MOIS:

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.
Edition No 1, Etranger: 1 an 28 fr.; 6 mois 15 fr.; 3 mois 9 fr. 50.
Edition No. 2, Etranger avec 2 albums par an: 1 an 11 fr.; 6 mois 21 fr. 50; 3 mois 15 fr. 25.

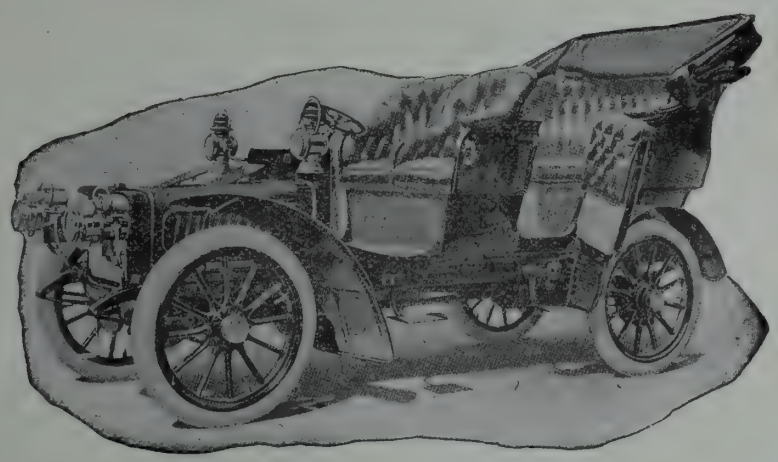
Gravures et Travestissements—3000 costumes. Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et papier). Demandez le catalogue MANNEQUINS

On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Etranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.

ENVOI GRATUIT D'UN N^o SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

Automobiles Decauville

La voiture de choix des Connaisseurs



Garantie pour 365 jours

Les Machines les plus parfaites au monde.

Tous ceux que cela intéresse devraient venir les voir au

Victoria Skating Rink

ENTRÉE PAR LA RUE STANLEY, EN ARRIÈRE DE L'HOTEL WINDSOR. . .

Livraison Immediate.

Canadian Motor Car Company

promoteurs et la culture de la ramie ne prit pas l'essor qu'on s'était proposé de lui donner.

Aujourd'hui, le gouvernement des Indes se prépare à renouveler la tentative faite en 1870. Grâce aux encouragements qu'il a promis, l'initiative de sindustriels s'est réveillée. Il vient de se fonder à Calcutta, sous ce titre: Bengal Rhea Syndicate, une Société qui a pour objet d'entreprendre la culture de la ramie du Bengale, sur une très grande échelle et de fournir aux filatures européennes toute la matière première dont elles auront besoin. Déjà des contrats ont été passés avec d'anciens planteurs d'indigo disposant de 5000 acres de terres propres à la culture de la ramie. L'année prochaine, le Syndicat sera en mesure de livrer 4,000 tonnes de fibres. Si la tentative est couronnée de succès, les plantations seront augmentées dans toute la proportion des besoins de l'industrie.

LE COTON EN ITALIE

Actuellement, lisons-nous dans le "Bolletino delle Finanze" de Rome, 3,000 à 4,000 hectares de terre dans les districts de Vittoria, Biscau et Terranova-Sicula sont consacrés à la culture du coton; de moins grandes étendues, dans la province de Salerne, sont également semées en coton, et la production est utilisée par de petites fabriques locales. Ces données dénotent une diminution considérable, en comparaison des 80,000 hectares ensemencés pendant la période allant de la guerre civile américaine à l'année 1872. Les raisons qui ont provoqué l'abandon de la culture du coton sur une grande échelle n'existent plus; le prix du coton s'est relevé: la facilité des transports et l'accroissement de l'importation qui s'en est suivie ont causé une forte baisse sur les produits agricoles, autrefois fournis pour la plus grosse partie, par les ressources locales; enfin, la dépression survenue dans l'industrie des agrumes, de l'huile et du vin a diminué le prix de la main-d'oeuvre.

Une société est en train de se constituer pour encourager la culture du coton sur de grandes surfaces, en Apulie, Calabre, Sardaigne et Sicile, où le climat, le sol et les conditions de main-d'oeuvre sont, paraît-il, éminemment favorables à ce projet. L'agriculture dans l'extrême sud de l'Italie a, jusqu'ici, souffert du manque de capitaux et de l'ignorance des principes les plus rudimentaires de culture rationnelle. La Société fera de grands efforts pour écarter ces inconvénients. Un champ d'expériences sera créé où l'on fera la sélection des graines les plus appropriées en vue de leur distribution; les cultivateurs de coton auront la garantie d'un prix minimum pour leur récolte; des avances seront accordées pour l'achat de machines agricoles et d'engrais chimiques; des agriculteurs expérimentés seront, d'autre part, nommés pour conseiller les cultivateurs et leur prêter une assistance pratique.

Ce projet a reçu l'approbation pleine et entière du gouvernement italien, les ministres des finances et de l'agriculture en ayant parlé dans un sens des plus favorables à une récente séance de la Chambre des députés. Les promoteurs de ce projet ont, en outre, reçu des assurances d'encouragement de la part d'un grand nombre d'industriels et des promesses d'appui et de conseils de la part de divers agriculteurs connus.

LE 2e CONGRES INTERNATIONAL COTONNIER

Le 5 juin s'est ouvert, à l'Hôtel le Ville de Manchester, le deuxième Congrès international des manufacturiers du coton. Le Comité international était composé des personnalités suivantes: C. W. Macara, Angleterre, président; John Syz, Suisse, vice-président; C. Berger, France; Ferd. Gross, Allemagne; Arthur Kuffier, Autriche; Jean de Hemptinne, Bel-

JUPES DE DESSOUS POUR DAMES

Nous désirons que tout marchand du Canada connaisse nos Jupes de dessous. Nous savons que nous avons les meilleures valeurs dans le commerce. Nous avons fait des Jupes de dessous pendant environ deux ans et nous avons sur nos livres plus de 700 clients. Quand une fois nous avons un client, nous le perdons rarement, si toutefois cela arrive jamais.

Pour vous montrer ce que nous faisons, nous vous enverrons un paquet d'échantillons de nos Jupes, 18 en tout. Prix, de $6.90 à $21.00 la douzaine. Montant de $18.84 pour $18.00 par express payé en quelque endroit du Canada. Pouvant nous être retournés à nos frais, s'ils ne répondent pas à l'attente.

The Pugh Manufacturing Co.

33 Church Street, TORONTO.

Modes en Gros.

La Maison Renommee pour les Modes.

The D. McCall Co., Limited.

TORONTO

WINNIPEG, QUEBEC, OTTAWA.

gique; baron Costanzo Cantoni, Italie; H. P. Taveira, Portugal; R. Prowe, Russie; E. Calvet, Espagne, et John Smethurst, Manchester, secrétaire.

M. Samuel S. Dale, a suivi les séances au nom de l'Amérique, qui ne s'était pas fait représenter au premier Congrès à Zurich.

Quatre-vingt-dix délégués des contrées représentées dans le Comité se trouvaient présents.

Le président M. C. W. Macara, en souhaitant la bienvenue aux délégués, a exprimé la satisfaction qu'il éprouvait de voir grandir l'intérêt que l'on prenait à l'établissement d'une organisation régulatrice de l'industrie cotonnière. Il passe ensuite en revue les sujets principaux qui sont à l'ordre du jour du Congrès; l'organisation, les règlements d'achats du coton, l'humidité dans le coton, les poids et mesures d'après le système métrique, et le développement des cultures du coton.

Le président prononce ensuite une allocution où il dit notamment, d'après une correspondance de l'Etoile Belge:

Discours de M. Macara

La récente crise qu'eut à subir l'industrie du coton, à cause de l'insuffisance de la matière première et de l'oeuvre de spéculation qui en fut la conséquence, a été fertile en résultats dont les effets influeront considérablement, sur l'avenir de cette industrie prise dans son ensemble.

Ceux qui ont suivi les opérations de cette industrie se sont convaincus de plus en plus que, s'il y a nécessité de maintenir, comme par le passé, des patrons qui s'occupent de gérer en détail leurs propres affaires, il faut tenir compte des forces maintenant en jeu, lesquelles ne sauraient être utilisées avec succès que par des associations de patrons.

Pendant les années qui viennent de s'écouler, ces forces ont graduellement pris plus de puissance, en sorte qu'il est devenu nécessaire de former des fédérations d'associations dans bien des pays manipulateurs de coton. Des événements récents ont même prouvé qu'une fédération internationale n'était pas une moindre nécessité, si les intérêts de l'industrie, dans son ensemble, avaient à être efficacement sauvegardés.

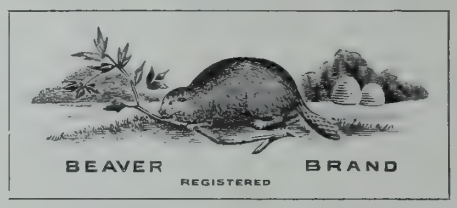
Le prix annuel et moyen de la récolte générale du coton a varié, durant ces dix années passées, d'entre [au-dessous de] 4 d. jusqu'à 7 d. par livre; mais prenant une moyenne de 5d. par livre, et estimant la récolte annuelle du monde à 16,000,000 de balles, de 500 livres chacune, la valeur du matériel brut s'élèverait à 100,000,000 de liv. st.

En Angleterre, où l'industrie du coton est plus généralisée qu'ailleurs, la valeur annuelle des produits en coton doit être environ de 350,000,000 de liv. st. De tels chiffres prouvent le rôle immense que joue l'industrie du coton. Quant au nombre des individus employés à cultiver le coton, et de ceux qui s'en occupent avant qu'il soit transformé en vêtements, c'est chose impossible à estimer, même approximativement. En sus, il ne faut point passer sous silence, non seulement l'influence qu'exerce une pareille industrie sur les autres branches du commerce et les propriétés en général, mais aussi l'appoint qu'elle donne à la classe marchande, aux banques et à toutes les entreprises de transport.

M. Macara a ensuite longuement parlé du projet de Fédération Internationale de l'Industrie cotonnière.

Les moyens employés récemment, a-t-il dit, on démontré péremptoirement que la seule méthode efficace de faire face aux conditions du commerce menant à une surproduction temporaire est de mesurer les approvisionnements aux demandes, cette ligne de conduite semblant la plus avantageuse aux patrons comme aux employés.

Peut-on pleinement se rendre compte comment une grande industrie cesse d'être profitable lorsqu'elle produit un peu plus que n'en requièrent les besoins? Le sacrifice demandé

NOTRE 

LIGNE

DE

Mitaines, Gants, Toques et Ceintures en Laine,

N'a jamais été Egalée au Canada.

NOTRE REPRÉSENTANT, Mr. GILPIN DE MONTRÉAL, AURA LE PLAISIR DE VOUS OFFRIR DES ÉCHANTILLONS. NOUS SOMMES PRÉPARÉS POUR EXÉCUTER PROMPTEMENT LES ORDRES DE RÉPÉTITION. . . . . .

The Stratford Knitting Co., Limited. STRATFORD, ONT.

A. L. GILPIN, 232, rue McGill, - - - MONTREAL.

Aux Marchands de la
Puissance et de la Ville
Malgré la chaleur, il faut se rappeler que l'hiver approche et que, contrairement à ce qui a lieu pour le consommateur, pour nous la chaleur et la fourrure marchent la main dans la main. Nous désirons . . . . . .
VOUS FAIRE SAVOIR
que nous sommes la maison par excellence en
LOUTRES et DOUBLURES,
POUR PALETOTS DOUBLÉS.
DOS et VENTRES D'ECUREUILS,
Pour MANTEAUX DOUBLÉS POUR DAMES.
SEAL, MOUTON de PERSE,
POUR MANTEAUX.
VISON, MARTE, ALASKA,
Pour TOUR de COU, MANCHON
et toutes les meilleures Fourrures EUROPEENNES, AMERICAINES et CANADIENNES fabriquées avec le meilleur GOUT et au plus BAS PRIX.
The North Western Fur M'f'g Co.
393 Rue St-Paul
MONTREAL.

est léger, mais indispensable si l'on veut balancer les provisions avec les demandes. Donc si tout le monde tombait d'accord sur ce point, il n'y aurait pas à hésiter à adopter la procédure qui consisterait, soit à restreindre la production, soit — en cas que cette application ne puisse être praticable pour des raisons spéciales — à verser une redevance dans les fonds de la Fédération, ce qui serait un louable équivalent à l'arrêt de travail.

M. Macara reconnaît toutefois que les conditions de l'industrie cotonnière sont très variables suivant les pays.

Au cours des travaux, M. Casimir Berger, représentant de la France et membre du Comité de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture françaises, a présenté un très intéressant rapport sur la culture du coton dans les diverses colonies dépendant des diverses nations du continent.

Nous croyons devoir y faire ici de larges emprunts.

Rapport de M. C. Berger

Le développement énorme de l'industrie cotonnière qui s'est produit, depuis une quinzaine d'années, en Angleterre et sur tout le continent, et qui coïncidait avec la création de nombreux établissements aux Etats-Unis d'Amérique, a été certainement la cause des fluctuations incessantes et importantes de la matière première constatées pendant ces dernières campagnes.

La spéculation américaine, puissamment aidée par les capitaux mis à la disposition, s'est portée spécialement ces dernières années sur l'article coton brut, se rendant très bien compte que toutes les industries du continent travaillant le coton ne pouvaient vivre qu'en s'alimentant en Amérique, les Indes et l'Egypte ne fournissant que des appoints minimes aux broches européennes et le coton de ces provenances n'étant pas d'emploi général.

Maîtresse ainsi de la situation, ne tenant aucun compte de la prospérité ou de la non-prospérité de l'industrie en général, la spéculation a fait monter ou baisser les prix à son gré, et aujourd'hui on est à la merci des agioteurs américains.

La lutte, dans ces conditions, est des plus difficiles, nous en avons eu la preuve dans la campagne 1903-1904, et nous en avons encore la preuve dans la campagne en cours 1904-1905. En 1904, la matière brute a subi une hausse énorme, ignorée jusqu'alors sauf pendant la guerre de Sécession: la récolte qu'on annonçait à son début comme devant atteindre 13,000,000 de balles, a été minime et n'a pas répondu aux besoins de l'industrie. Les cours du coton ont atteint le prix de 108 francs Il aurait été dépassé si l'on n'avait pas eu recours au "short time". Cette campagne, la récolte s'annonce comme devant être une des plus importantes connues: 13,500,000 balles, peut-être 14 millions; tout pourrait donc faire croire à une baisse inévitable. Malgré cet approvisionnement, qui permet l'alimentation de toutes les broches du monde entier, les Américains, se sentant maîtres de l'article, ont su par leur entente retenir le coton, et depuis plusieurs mois ne le cèdent que par petites quantités, maintenant les cours à des limites qui leur laissent un bénéfice des plus importants.

C'est une démonstration nouvelle de la puissance de la spéculation américaine et de la parfaite entente entre producteurs et détenteurs d'un article que tous deux savent indispensable à toutes les industries cotonnières. Cette tenue exceptionnelle des prix du coton américain a aidé les Indiens et les Egyptiens à maintenir, eux aussi, des prix qui gênent considérablement la marche des broches employant ces deux classements de coton.

Les filateurs américains subissent la même crise que les filateurs de l'ancien continent, mais ils sentent aujourd'hui que l'avenir peut leur être assuré meilleur.

Soutenus par leur Gouvernement, filateurs et tisseurs américains poursuivent un but unique, de développer broches et métiers, afin d'arriver à un moment donné, encore éloigné, mais fatalement certain, à exporter, non plus le coton en balles, mais en tissus sous toutes les formes exigées par les consommateurs du monde entier.

Envisageant cette situation si grave, l'Angleterre et tous les pays du continent possédant des colonies présentant les conditions voulues pour la culture du coton, ont estimé qu'il était nécessaire de chercher les moyens de ne plus être les tributaires d'un seul producteur d'une matière indispensable.

Chacun s'est mis à l'oeuvre et aujourd'hui nous nous trouvons en face d'Associations Cotonnières Coloniales créées en Angleterre, en Allemagne, en Italie, en Belgique, en Portugal, en Espagne et en France; on parle même d'essais intéressants de culture faits en Amérique du Sud, tout spécialement dans la République Argentine.

On peut dire que partout on a marché vite, et que les résultats acquis prouvent la vitalité de ces entreprises, quand on songe qu'il a fallu développer cette culture au milieu d'une race généralement peu disposée au travail, lui prouver quelles ressources elle pouvait tirer annuellement de la culture du coton, lui fournir les graines pouvant produire la meilleure qualité, organiser petit à petit les centres d'achat, d'égrenage, de pressage, d'emballage, et surtout chercher à assurer les transports à prix raisonnables, ce qui est la tâche la plus ardue à réaliser.

Cette question de la culture du coton est devenue une question universelle, à laquelle le public semble de plus en plus s'intéresser, sachant combien le coton est une chose essentielle pour toutes les classes de la société et combien il fait vivre d'êtres humains, à combien d'êtres humains il est indispensable.

Il faut que dans chaque pays le Gouvernement apporte son appui financier aux Associations cotonnières coloniales et, par des mesures spéciales, favorise ceux qui sont occupés à la culture du coton.

M. C. Berger passe en revue la situation actuelle de chaque grand pays au point de vue de la culture cotonnière dans ses colonies.

La Russie, la première, a songé à développer la culture du coton dans la province du Turkestan et est arrivée à lui faire produire, après quatorze années, les quantités suffisantes au tiers de sa consommation.

La Belgique fait, en ce moment, des essais un peu partout dans son Congo, qui représente une étendue de terrain cinq fois supérieure à celle de la France. Toutefois, on peut dire dès maintenant que la culture du coton sera localisée dans les terrains du Sud-Ouest avoisinant la mer et situés au nord de l'Angola, possession portugaise, évitant ainsi des transports, qui seraient toujours onéreux, malgré les facilités offertes par la navigation sur le Congo, surtout une fois qu'aura été mis en exploitation un chemin de fer construit pour traverser une région où le Congo n'est plus navigable.

Les essais de culture au Congo sont faits par des Américains venus du Texas et connaissant parfaitement le coton; l'indigène, peu intéressé et peu travailleur, ne consent à travailler que sous la direction des blancs; les blancs partis, il revient à ses habitudes primitives, paresseux, batailleur et même cannibale. Les semences américaines semblent devoir très bien réussir et produire une qualité satisfaisante.

L'Italie ne fait des essais de culture de coton qu'en Erythrée, terrain qui paraît propice à la production de variétés se rapprochant de celle du Jumel; le coton obtenu à ce jour semble de bonne qualité; comme on en est encore à l'étude, les produits récoltés parviennent en Italie après avoir subi l'égrenage en Egypte, soit à mi-chemin du pays de production et du pays de consommation. Quand le coton de l'Erythrée produira des quantités suffisantes, l'Association Cotonnière Coloniale Italienne avisera à faire une installation d'égrenage et d'emballage.

Etoffes a Robes

QUI SE VENDENT

Pour le Commerce d'Automne.

Nous appelons l'attention des acheteurs sur quatre assortiments de notre Département d'Etoffes à Robes, qui ont eu une vente énorme pour la prochaine saison.

Broadcloth Chiffon (52 PCS.)

D'un fini léger et soyeux dans une pesanteur spéciale pour costume, en 21 nuances. Peut se détailler avec un bon profit pour $1.50 la verge.

Tweeds Imperméabilisés (54 PCS.)

Un assortiment de genres exclusifs pour détailler à 65c, 75c, $1.00 et $1.25 la verge.

Tartans Worsted (54 PCS.)

Manufacturés exclusivement pour notre clientèle, sur nos propres dessins. La pesanteur comme le style sont tous deux convenables pour vêtements d'Automne ou d'Hiver. Peuvent être détaillés à $1.50 la verge.

Lustres avec Dessins (27 PCS.)

Une ligne populaire à un prix populaire. Nous avons eu plus de 50,000 verges de cette qualité et nos ordres de répétition pour l'hiver sont plus forts que jamais. Quinze couleurs et dix dessins dans la nuance crême. Peuvent être détaillés à 25c la verge.

Ces lignes se vendront promptement et paieront bien, donneront satisfaction à vos clients et augmenteront l'intérêt dans votre Département d'Etoffes à Robes.

NISBET & AULD

TORONTO.

UNE

RÉDUCTION

..DANS LES..

DAMASSÉS

Un achat spécial de damassés Union au métier nous permet de vendre des marchandises parfaites à des prix habituellement payés pour des occasions.

60 pcs. Dix Bons Dessins . . . **26½c., valant 28c.**

70 pcs. Huit Bons Dessins . . **28½c., valant 32c.**

Nous sollicitons les ordres par correspondance pour ces marchandises, car nous savons qu'elles vous plairont avec les prix.

NISBET & AULD

TORONTO.

L'Espagne ne cultive le coton dans aucune de ses colonies; on avait essayé dans le midi du pays et dans les Baléares; on y avait même récolté du coton aussi bon que celui de l'Egypte, mais on y a renoncé, trouvant cette culture insuffisamment rémunératrice.

Dernièrement, à cause de la hausse du coton, on a essayé d'y revenir dans les mêmes régions. Une loi de 1904, dans un but d'encouragement, accorde des exemptions d'impôts et des prix aux cultivateurs de coton.

Mais il semble que le mouvement ne se développe pas beaucoup; le prix de revient, en Andalousie, du coton est de plus de 170 pesetas les 100 kilos.

Le Portugal a nommé, en 1904, une Commission chargée d'étudier les moyens de développer la culture du coton. Cette Commission a proposé diverses mesures, qui vont être discutées au Parlement. En attendant, on a déjà récolté du coton à Angola; on compte aussi sur les colonies portugaises des côtes d'Afrique.

En Allemagne. — L'Association allemande connue sous le nom de "Kolonialwirtschaftliches Komitee", a débuté avec une somme de 937,000 francs; elle reçoit en outre annuellement, tant du Gouvernement impérial que du Gouvernement du Togo et de l'Afrique occidentale, 75,000 francs, somme qui sera certainement augmentée cette campagne. La production du coton progresse et la qualité paraît donner satisfaction à ceux qui ont employé cette matière première. Les lieux de production du coton dans les colonies allemandes présentent un avantage, quant aux transports jusqu'aux centres de consommation. Les renseignements manquent pour donner une idée des quantités produites à ce jour et de celles espérées cette année.

Pour l'Angleterre, on doit constater l'essor de la culture du coton dans ses très nombreuses colonies.

Pour la campagne 1904, on peut estimer la valeur du coton récolté à 100,000 livres sterling, pour la saison actuelle en cours; si rien ne vient porter atteinte aux plantations, on peut considérer que la valeur du coton à récolter sera de 250,000 liv. st. On doit avouer que c'est un magnifique résultat, si on compare quelles sont les ressources modestes qui ont permis d'atteindre ce résultat.

En Angleterre, on a la ferme opinion que le rendement en coton des diverses colonies du continent trouvera facilement emploi. On se base, pour cela, sur l'impossibilité de pouvoir planter en coton en Amérique un acréage supérieur à 35 millions d'acres et sur un accroissement annuel de broches consommant chaque année 400,000 balles en plus. S'il en était ainsi et si les colonies ne venaient pas apporter un fort appoint avec leurs nouvelles cultures, bien des broches seraient exposées à chômer faute de matière première. S'il en est ainsi, bien exactement, les Associations Cotonnières Coloniales auront accompli une grande oeuvre en assurant aux nouveaux producteurs de coton un succès certain et une rémunération sérieuse des efforts faits.

En France. — En 1903, nous avions fait un travail de prospection; en 1904, nous avons fait une sélection basée sur les résultats obtenus et sur les renseignements nouveaux que nous avons pu recueillir concernant certaines régions sur lesquelles nous avions eu au début quelques hésitations au point de vue de leur valeur cotonnière. Nos efforts se sont plus particulièrement portés sur le Soudan, le Dahomey, Madagascar et la région d'Oran en Algérie.

Soudan. — Au Soudan, l'Association estima que la prudence et la raison conseillaient de ne pas disséminer ses forces et décida de concentrer son action dans la région de Ségou, qui se recommandait tant par les nombreuses cultures indigènes qu'on y rencontre que par sa proximité relative [170 kilomètres] de Koulikoro, sur le Niger, tête de ligne du chemin de fer qui aboutit à Kayes, sur le Sénégal.

En 1904, les indigènes étaient, en général, tout disposés à continuer les essais faits l'année précédente, car ils avaient apprécié la qualité suprieure des cotons provenant de graines américaines. Cinq tonnes de ces graines furent envoyées en mai 1904 et distribuées en majeure partie dans plusieurs villages du cercle de Ségou.

Les indigènes ont cultivé soigneusement et ont suivi volontiers les conseils qui leur ont été donnés; confiants dans la rétribution de leur travail, ils se sont montrés empressés à semer les graines exotiques. La saison cotonnière 1904-1905 a débuté dans d'assez bonnes conditions, la levée des graines s'est faite régulièrement, la végétation s'est montrée vigoureuse.

Au mois de janvier dernier, une lettre nous apportait de moins bonnes nouvelles au sujet des plantations, les cotonniers avaient beaucoup souffert de la sécheresse déterminée par un vent d'est qui a détérioré une grande partie des récoltes dans la région soudanaise. Il est à signaler que les cotonniers indigènes âgés de deux ans ont mieux résisté, parce que leurs racines ont pu atteindre un sous-sol frais: de même les cotonniers provenant de nos graines américaines semées en juin 1904, c'est-à-dire l'année même, ont été moins atteints que les cotonniers indigènes du même âge.

Je dois faire remarquer que la sécheresse a été presque générale en Afrique Occidentale, et que les nouvelles que nous avons reçues de tous côtés nous permettent de dire que notre Association Cotonnière Coloniale n'a pas été seule à en souffrir. C'est une consolation légère, mais cet incident nous amène à penser qu'il sera peut-être nécessaire, dans certaines régions, d'employer, à l'avenir, l'irrigation, pour ne pas voir les récoltes exposées à une destruction presque complète en cas d'hivernage brusquement interrompu.

Dahomey. — Notre action dans cette Colonie est encore trop récente pour nous permettre de formuler une appréciation. L'Association Cotonnière Coloniale y a fait distribuer des graines exotiques, mais, dans ce pays également, les pluies ne sont pas tombées en assez grande abondance et ont été trop tardives. La sécheresse, heureusement, ne paraît pas avoir fait de dégâts comparables à ceux constatés au Soudan.

Madagascar. — Les essais entrepris en 1903 sur diverses variétés de graines ont démontré que la Grande Ile pourrait fournir en abondance, principalement sur la côte occidentale, des produits remarquables tant par la longueur de leur fibre que par leur finesse. En novembre, des distributions de graines seront faites aux habitants des districts de l'ouest et de la province de Betsiléo.

Algérie. — Deux cents kil. de graines égyptiennes ont été distribués par l'Association à des colons des plaines du Sig. de Pérrégaux et de Relizane. Les différents cotons obtenus sont de qualité tout à fait remarquable et furent très appréciés sur la place du Havre.

Le Gouvernement français prête son appui au développement de la culture du coton dans ses diverses colonies en réalisant les travaux nécessaires à la construction des voies de communication permettant, d'ici deux ou trois ans, d'amener les cotons aux ports français avec des prix équivalents à ceux payés de New-Orléans ou de Galveston.

Les indigènes du Soudan et du Dahomey semblent se prêter très volontiers à la culture nouvelle et raisonnée qu'on leur conseille. Ils sont heureux de recevoir de l'argent en échange de leur coton, et sont satisfaits des qualités obtenues avec les semences américaines; ils reconnaissent si bien la différence de qualité que, lors de la dernière récolte, ils conservèrent pour eux le coton obtenu avec des graines américaines et demandaient à nous livrer les cotons récoltés sur leurs cotonniers indigènes.

Les qualités obtenues au Soudan, au Dahomey, à Madagascar, et aussi en Algérie, sont de très bonnes soies et se sont très bien travaillées, comme on pourra s'en rendre

compte avec les spécimens que nous soumettons à votre appréciation.

Le rapport de M. C. Berger a été très remarqué des membres du Congrès International.

Il y a, au Canadla, 26 filatures de coton qui emploient environ 14,000 personnes. Ces filatures qui ont une valeur approximative de $24,000,000 paient en salaires près de $4,000,000 annuellement.

* * * *

Les prix des toiles continuent a être des plus fermes, par suite de la fermeté des marchés étrangers. Cette fermeté est en grande partie attribuée à la récolte déficitaire du lin en Russie.

* * * *

D'après les renseignements que nous avons obtenus, les stocks de cotonnades dans les maisons de gros du Canada sont loin d'être forts.

* * * *

MM. Frank & Bryce rapportent que les prix des fils sont très fermes. La demande est excellente et va toujours en augmentant.

Par suite de la hausse des prix du coton brut la Dominion Textile Co. vient de retirer ses prix sur les articles de sa fabrication.

Les voyageurs de la maison A. O. Morin & Cie, visiteront le commerce pendant le mois d'août avec une ligne choisie de voiles de première communion du genre le plus nouveau et de qualité exceptionnelle.

Le Conseil de la Cité de Stratford, Ont., a accepté la proposition de la Dominion Thread Mills Co. Ltd, de garantir les bons de cette compagnie au montant de $3,000 remboursables en vingt ans par paiements annuels et à un taux d'intérêt à établir, mais ne dépassant pas 4 1-2 pour cent par an.

Moyennant cette garantie, la Dominion Thread Mills Co. Ltd, établirait une importante manufacture à Stratford.

Le Dr Beattle Nesbitt, M. P. P., de Toronto est le président de la Cie dont M. James Wiley est le gérant.

Important

MM. Alphonse Racine & Cie, nous informent qu'ils n'ont pas encore augmenté les prix des cotonnades malgré la hausse qui vient de se produire. Les marchands ont donc tout avantage à s'adresser à cette maison pour placer leurs commandes et il serait prudent de ne pas tarder.

La Bretelle "President" est à la mode même chez le beau sexe.

Les bretelles sont maintenant plus qu'un article de nécessité; c'est un article qui fait partie de l'habillement de l'homme et qui donne satisfaction tant qu'il ne laisse pas tomber le pantalon. Comme on ne les voit pas, on peut se les procurer d'une couleur quelconque ou d'un tissu démodé. L'homme soigneux choisit ses bretelles avec le même soin que tout autre effet d'habillement.

Il y a des patrons et des couleurs qui engagent l'homme à retirer son veston et son gilet, et il y en a d'autres qui s'harmonisent parfaitement avec la chemise. Il y a des tissus pour l'hiver et des tissus pour l'été; il y a des bretelles pour l'habillement du dimanche, pour le costume d'été, pour le costume d'affaires, pour les vêtements de travail. On peut en acheter à dix cents, et d'autres sont une bonne valeur à un dollar. Les manufacturiers trouvent leur ingéniosité taxée au maximum pour fournir à la demande pour les différents styles,et le bon goût est tout autant une chose exigée d'eux qu'elle l'est du fabricant de cravates. Les bretelles, pesanteur d'été, sont maintenant un article de vente courante, et sont mises de côté en septembre avec autant de soin que le chapeau de paille et la chemise négligée.

M. Ernest Hamel, représentant de l'Allied Manufacturing Companies à Québec, vient d'ouvrir un bureau et une salle de ventes, 185 rue St-Joseph où seront exposées toutes les lignes fabriquées par cette compagnie.

Lingerie pour le Printemps

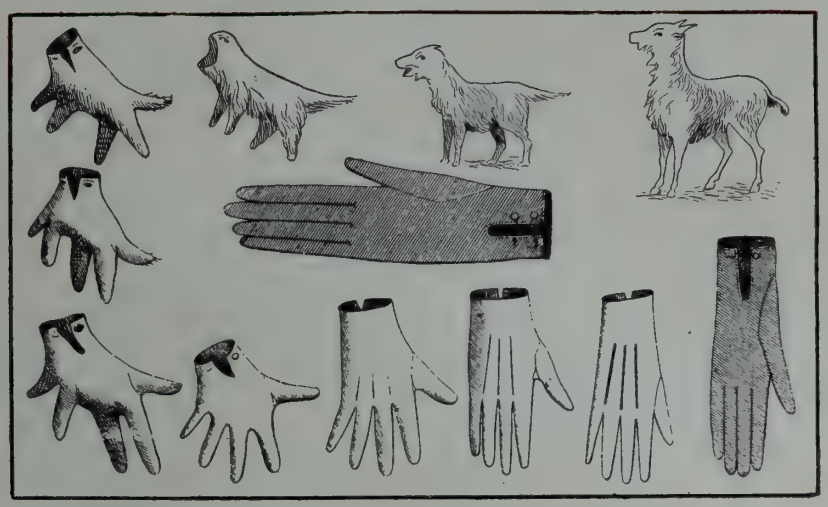
M. H. A. Blagdon, Chambre No 5, 204 rue St-Jacques, Montréal, vient de recevoir un assortiment complet de lingerie pour le commerce du printemps 1906. Ces marchandises, modèles exclusifs de la Victor Mfg Co. de Québec, comprennent toutes les dernières nouveautés en fait de lingerie pour dames et enfants. Il y a également une belle ligne de lingerie en soie Japonaise.

La maison par excellence pour les jobs

Cette maison est la maison L. Hirshson & Co., 1782 rue Notre-Dame, où les marchands trouvent constamment des occasions remarquables dans diverses lignes de marchandises courantes et de fantaisie.

MM. L. Hirshon & Co. représentent des manufacturiers Anglais, Français, Allemands, Autrichiens, Belges et Suisses.

EVOLUTION



C'est un bon, long et complet voyage, celui-là, n'est-ce pas? Comme le voyage finit bien !—il finit par les

Gants Mocha de Storey

Tous les Gants Mocha ont la même origine : mais ils ne suivent pas tous le même chemin. Telle est la différence. Ceux de Storey suivent le bon chemin ; celui du bon Usage, de l'Elégance et de la Satisfaction. C'est pourquoi ils ne désappointent jamais. Trente ans d'expérience dans la fabrication des Gants Mocha. Trente ans de satisfaction pour le public. Nous faisons aussi un assortiment complet d'articles pesants, non surpassés pour la valeur, outre les **Mitaines** et **Mocassins**, qui sont aussi caractérisés par la confiance qu'on peut leur accorder. Nous avons les idées et les modes les plus nouvelles, et notre représentant aura le plaisir de vous rendre visite. Cela vous paiera de le voir, lui et ses échantillons.

W. H. Storey & Son, Limited

LES GANTIERS DU CANADA **ACTON, ONTARIO.**

L'INDUSTRIE DE LA LAINE AU CANADA

"Pays sauvage et pays à laine"! Telle a été l'épithète injurieuse appliquée autrefois à une partie considérable du Canada. Plus le Canada s'est civilisé, plus il est devenu pays à laine. Le Canada est le seul pays du monde où l'on fabrique des couvertures et des tweeds sur un site qui, il y a seulement une génération, était un pâturage pour le buffalo. Les manufactures de laine d'Edmonton ont exposé des exhibits à l'exposition nationale de Toronto l'année dernière. Le Canada est le seul pays de l'Empire Britannique où, dans la même ville, des hommes qui, dans leur jeunesse, ne portaient pas d'autres vêtements que ceux faits en drap grossier, fabriqué par la mère de famille, directement de la laine prise sur le dos du mouton, en vêtements devant couvrir immédiatment le propriétaire du troupeau, peuvent être trouvés vivant côte à côté avec des hommes qui possèdent des manufactures de laine employant des centaines do'uvriers habiles. Ces manufactures sont pourvues de rouets mus par une force mécanique, possèdent des centaines de métiers et envoient leurs produits non-seulement dans des établissements situés à l'intérieur des forêts, mais encore dans tout le pays qui s'étend de Halifax à Vancouver.

Plusieurs facteurs ont contribué à faire du Canada la patrie de la manufacture de laine. Trois de ces facteurs les plus importants sont, un hiver froid, une abondance de pouvoir hydraulique, et le fait que l'élevage du mouton a généralement été considéré comme facile et profitable. Il aurait été infiniment plus poétique d'avoir conservé le vieux rouet, le métier fonctionnant à la main et le métier pour tapis qui demandait l'emploi d'une navette. Mais il a fallu reléguer la poésie dans le grenier et dans le hangar quand, le long des rives des cours d'eau des provinces de l'Est et du Centre, la cheminée de la manufacture de laine s'est élevée à côté de la cheminée de la scierie mécanique et de la meunerie. Il n'y a peut-être pas d'autre branche de l'industrie canadienne dans laquelle le progrès a été mieux dépeint que dans la fabrication du drap et des tissus. L'ancien drap grossier manufacturé par la ménagère, dans la cuisine de la ferme, pour en former un veston et des pantalons pour le père de famille et les garçons, était un ancien tissage peu compliqué. Dans toute la maison on ne faisait qu'une pièce, et cette pièce de drap était de la même teinte et du même patron. Le père et le fils étaient habillés avec ce drap, et les vêtements du voisin offraient peu de différence avec le leur. Maintenant, il est tout à fait possible pour tout habitant d'une ville ou d'un village, descendant des anciens tisserands, de porter des vêtements différents, d'un tissage distinctif et provenant des métiers à tisser canadiens.

Les progrès dans la manufacture du drap ont été rapides, plus encore que l'évolution de la société. La richesse croissante, le développement du goût et la nécessité de faire concurrence aux produits étrangers, quant à la texture et aux patrons, a contribué à ces progrès. L'industrie de la laine a commencé à se faire remarquer dans le commerce à une époque éloignée de notre histoire; elle date de la manufacture des tweeds d'Halifax renommés dans le monde entier. Il aurait été facile pour le Canada d'avoir importé des vêtements en même temps que les traditions qu'il avait reçues de la mère-patrie. Mais depuis longtemps, en face de la concurrence, le Canada a commencé à prendre une très bonne part dans la fabrication de ses propres vêtements.

En 1851, le Nouveau Brunswick avait 52 usines à carder et à tisser; le Haut et le Bas Canada, [Ontario et Québec] avaient 385 usines à carder et à fouler la laine et 250 maisons de tissage. A cette époque, il y avait encore dans le Nouveau-Brunswick 5475 métiers à main et 11096 dans la Nouvelle-Ecosse. Il y a 50 ans, la production annuelle de tous les métiers du Canada était de 6,516,391 verges de flanelle et de drap. 20 ans plus tard, la production s'est élevée à 8,500,000 verges. A cette époque — 1871 — le Canada possédait 270 manufactures de drap, 650 usines à carder, à fouler et produisant de la bonneterie, et 35 établissements faisant la teinture et le dégraissage. La somme totale représentée par cette production pendant cette année-là a été de $5,507,549.00; le nombre d'ouvriers employés était de 4,453 et les gages payés de $917,827.00. Dans cette production, il faut remarquer la première apparition de ce qui est aujourd'hui une de nos principales spécialités dans la manufacture de la laine, c'est-à-dire les articles tricotés. 20 après — 1891 — le nombre des filatures s'est élevé à 377, employant 7,156 ouvriers et payant pour gages une somme de $1,884,400; la production totale présentait une somme de $8,087,871; mais 10 ans plus tard, le recensement montre qu'une diminution s'était produite dans le nombre des manufactures réduisant celui-ci à 221; le nombre d'ouvriers employés était de 10,803, les salaires payés de $3,160,387, et la production totale de $11,424,927. Ainsi donc, un espace de 10 ans dans l'histoire de la laine montre que les petites industries ont été englobées par les grandes, que le nombre des ouvriers a augmenté de 30 pour cent, que la somme payée en salaires a augmenté de 90 pour cent et que la production totale a augmenté de 40 pour cent.

Les dernières 20 années dans l'histoire de la laine, au Canada, indiquent que des progrès énormes ont été faits dans la manufacture du drap, non-seulement dans les variétés moyennes faites de laine domestique, mais aussi dans les qualités plus fines faites de laine importée.

En fait de laine de déchets, les filatures canadiennes auraient pu fournir à toute la demande, n'eût été l'exportateur étranger qui a persisté à envoyer, au Canada, des déchets de laine. Toutefois, il est agréable de constater le fait que le vendeur ambulant de tissus à bon marché faits avec des déchets de laine, disparaît à mesure que l'éducation du fermier et de l'ouvrier augmente. Quant au drap de laine de très fine qualité, le Canada n'a jamais pu chasser du pays le produit des métiers étrangers. Avec l'importation en gros de laines étrangères de fine qualité, nos manufacturiers ont fait de notables progrès dans le tissage des draps fins, tellement qu'aujourd'hui, les marchands expérimentés ne peuvent pas faire de différence entre la fabrication canadienne et la fabrication anglaise.

Pendant un certain temps, les obstacles qui se sont présentés étaient la rareté d'ouvriers habiles dans ce pays, le taux des salaires plus élevés, le coût plus considérable de la machinerie et de l'usine et le plus petit nombre de facilités de production pour répondre à la demande toujours croissante du commerce qui exigeait un changement continuel de modèles. Un grand nombre de ces difficultés ont été surmontées aujourd'hui. Les fabricants canadiens de drap se sont mis en relations directes avec le consommateur, ne le cédant qu'aux manufacturiers Britanniques dans la fabrication des qualités très fines, de façon à plaire aux gens difficiles et à ceux qui ne portent jamais autre chose que des vêtements faits du drap le plus fin par le meilleur tailleur. A part les fabrications de draps différents, le Canada est arrivé à produire des choses tout à fait distinctes dans des lignes moins voyantes, mais presque aussi substantielles. Ici on peut remarquer, avec un orgueil pardonnable, la place prépondérante que nous avons prise dans la fabrication d'articles

Agissez Immédiatement

Voyez à placer vos ordres pour les Sous-Vêtements Irrétrécissables

GARANTIS IRRETRECISSABLES

CEETEE

PURE LAINE

ONT LEUR NOM SUR CHAQUE VETEMENT.

CEETEE

DE TURNBULL

Ainsi que pour les

Corps, Caleçons et Combinaisons

A Côtes Elastiques, Ajustage Parfait

POUR DAMES, ENFANTS ET BÉBÉS

The C. Turnbull Co., Limited.

Galt, Ontario.

THE W. R. BROCK COMPANY LIMITED

Si ces marques sont sur vos marchandises, cela veut dire que :

Elles sont dignes de confiance,

Elles se vendent rapidement,

Elles rapportent des profits.

"Standard Mills"

pour :

Tissus pour

Chemises,

Drills,

Soieries,

Cotonnades.

THE W. R. BROCK COMPANY LIMITED

Ready Aye Ready—Ticket pour :

Satines
Satanas
Presque soieries
Toutes couleurs unies
en
Marchandises
Mercerisées.

Beaver—Ticket pour:

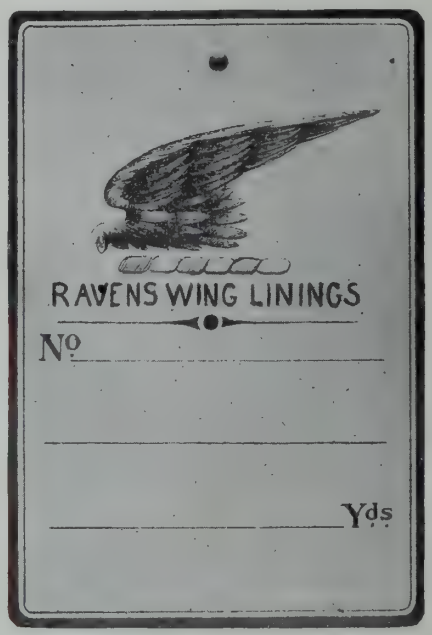
Batiste Foulard
Cambrics
Batiste croisé
Surahs
Lininettes
Percalines
Soyette

BEAVER

THE W. R. BROCK COMPANY LIMITED

Italiennes "Ravens wing"

Elles volent dans la faveur populaire.



La couleur est aussi bien teint et aussi noire de l'aile du corbeau.

Ticket pour Etoffes à Robes "Sovereign"

Soieries et Satins "Sovereign"

Lustres et Siciliennes "Sovereign"

Etoffes noires unies "Sovereign"

Etoffes de couleur unies "Sovereign"

Etoffes à Robes de fantaisie "Sovereign"

THE W. R. BROCK COMPANY LIMITED

Marque "Lion"

Les articles pour hommes, Marque "Lion"

sont toujours dernier genre.

La Bonneterie Marque "Lion"

signifie satisfaction pour l'acheteur.

Marque "Invader"

Les Marchandises Confectionnées pour Dames de la Marque "Invader" sont demandées dans les principaux magasins de détail.

tricotés, de bonneterie et de vêtements de dessous. L'auteur de cet article se rappelle, en ce moment, une petite filature sur les rives d'un petit ruisseau dans une ville qui n'avait pas plus de 2000 habitants; cette petite manufacture convertit la laine importée en sous-vêtements et en bonneterie tricotés. Elle ne fait presque pas autre chose, mais cette spécialité, avec une marque de supériorité et d'honnêteté empreinte dans chaque point de couture, voyage à travers tout le Dominion du Cap Breton à l'Ile de Vancouver. Il existe dans cette ville une quantité d'hommes dont les femmes autrefois tricotaient à la main tous les bas et toutes les chaussettes ainsi que les mitaines pour le besoin de la maison.

Les flanelles et les flanellettes sont aussi devenues un produit canadien particulier qui fait concurrence à la production du monde entier. Le commerce, à cette saison, comprend 75 pour cent de produits fabriqués au Canada et leur qualité s'améliore constamment. En fait de couleurs unies et de flanellettes saxonnes, les produits canadiens peuvent égaler les meilleurs produits importés, tandis que dans la couleur grise et la couleur bleu marin, ils sont à la tête de tout. Dans la couleur écarlate, toutefois, 75 pour cent des produits sont importés et dans les flanelles de fantaisie, au moins 85 pour cent sont des produits d'importation.

La fabrication des tapis est entrée dans le champ comme un des plus forts facteurs de la production. Le Canada a été renommé pour ses tapis pendant plus d'une génération. Mais le premier article était fait, avec des guenilles, généralement par la femme du fermier, qui employait la plus grande partie de deux années à mettre de côté et à emprunter assez de guenilles, et la plus grande partie d'une autre année pour faire le tapis. Le premier progrès, dans cette industrie, consista à porter les guenilles réunies par la femme du fermier à un fabricant de tapis de la ville. Le dernier perfectionnement a été la manufacture où les tapis faits de guenilles ont complètement disparu; mais où les tapis en laine, ou les tapis union sont faits en même temps que les rugs et les tapestries. Il y a au Canada plusieurs maisons prospères qui se sont fait une spécialité des tapis et tapestries, et leur nombre augmente constamment. La laine indigène est devenue un facteur intégral dans cette industrie; sa fibre grossière convenant particulièrement à la texture des tapis les plus durables aussi bien que des tapis les plus artistiques.

La meilleur laine indigène vient de Halifax; mais on ne peut dire que le Canada Central prenne une grande importance dans la fabrication de la laine. Dans la province de Québec et dans celle d'Ontario, le nombre des moutons est resté à peu près stationnaire pendant les huit dernières années. Les prix de la laine sont restés bas et la tonte des moutons n'est pas devenue profitable. Beaucoup de fermiers se sont débarrassés complètement de leurs moutons. Les prix de la laine s'étant améliorés, un grand nombre de fermiers ont recommencé à élever des moutons. Toutefois, ce retour à l'élevage a été lent; une fois qu'il a perdu l'idée et l'habitude de l'élevage du mouton, le fermier canadien hésite à revenir à cette industrie. Le mouton demande un soin spécial et, dans ces dernières années, le fermier canadien a été trop occupé par l'élevage du porc canadien à bacon et du boeuf de première qualité pour se convaincre lui-même qu'il peut gagner proportionnellement autant d'argent par l'élevage du mouton. Cependant, il faut remarquer avec satisfaction que la tonte, par animal, a augmenté en Ontario depuis 1892 de 5.81 livres à 6.21 livres, et dans la province de Québec de 3.50 livres à 4.2 livres. Dans le Nord-Ouest, c'est une autre affaire; les vastes ranches ne sont pas employés à autre chose qu'à l'élevage du mouton, les anciens terrains d'Alberta, où vivait autrefois le buffalo, ont des pâturages pour moutons qui n'ont leurs supérieurs nulle part. Les moutons peuvent être gardés dehors tout l'hiver, dans la neige peu épaisse. On voit, en ce moment, dans l'Ouest du Canada, environ 200,000 têtes de moutons.

Un obstacle sérieux à l'industrie de la laine, au Canada, c'est le manque d'un tarif de protection suffisant; avec le tarif britannique préférentiel introduit par Sir Wilfrid Laurier, l'ancien droit de 35 pour cent a été réduit à 23 1-3 pour cent. Ceci a fait énormément de mal au commerce de la laine. Les prix tombèrent au-dessous du point où un profit était possible pour les manufacturiers canadiens, et le marché a été encore démoralisé par l'importance et la vente de grandes quantités de déchets de laine qui faisaient concurrence aux draps canadiens de la meilleure qualité. Comme résultat, un grand nombre de manufactures ont été forcées de fermer leurs portes et toute l'industrie a été menacée de ruine.

Après une agitation ardue et prolongée à ce sujet, dans laquelle l'association des manufacturiers canadiens a joué un rôle proéminent, le gouvernement a cédé partiellement à la demande des manufacturiers de laine et a élevé les droits sur certaines lignes à 30 pour cent. Cette action, bien qu'elle ait rémédié au mauvais état de choses, ne l'a pas fait disparaître, et les manufacturiers demandent maintenant qu'on rétablisse l'ancien taux de 35 pour cent. Une telle protection est nécessaire, disent-ils, en vue du coût plus élevé de la production au Canada comparée avec la production de la Grande-Bretagne, qui lui fait la principale concurrence.

Le tableau ci-dessous donne un exposé de l'industrie de la laine au Canada:

Nombre de manufactures, 300.

Valeur de ces manufactures, $16,000,000.

Nombre d'ouvriers qui y sont employés, 13,000.

Valeur totale de la production en 1901, $11,424,927

Valeur totale des lainages importés au Canada en 1902, $10,949,909.

[INDUSTRIAL CANADA]

M. D. M. Lefebvre, représentant MM. Finley, Smith & Co., rapporte que les commandes pour l'automne rentrent bien; jusqu'à présent la demande s'est en grande partie portée sur les tweeds écossais et sur les serges. La nuance brun-olive est en grande faveur.

* * * *

La demande pour les serges bleues a été tellement forte aux Etats-Unis, depuis le commencement de l'été, que les stocks de ce tissu sont à la veille d'être complètement épuisés.

La demande au Canada a également été considérable et l'on s'attend à ce qu'elle augmente beaucoup le printemps prochain.

* * * *

D'après les apparences actuelles, les étoffes à robes unies seront de grande mode la saison prochaine. Les genres préférés sont les Broadcloths, les Henriettas, les Mohairs, les Vénitiens, ainsi que les Cachemires.

* * * *

M. G. B. Fraser, de MM. Greenshields Ltd, nous avise qu'il y a une hausse importante sur les étoffes à robes de toutes sortes. Cette avance est due à la hausse sur les laines brutes. Les qualités les plus affectées sont les serges, les cachemires, les mérinos; l'avance varie de 7 1-2 à 10 pour cent.

L'augmentation de prix n'est pas purement temporaire; il n'y a aucune chance que les prix faiblissent avant le printemps prochain.

* * * *

M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., rapporte que les affaires d'assortiment ainsi que celles pour l'automne sont satisfaisantes. Les paiements sont bons.

Les prix des lainages ont une tendance marquée à durcir, par suite des hauts prix obtenus aux dernières ventes des laines brutes à Londres.

La demande des étoffes pour pardessus est excellente; on recherche surtout les Beavers et les Meltons.

Le Sous-Vetement a cotes Ellis,

Fait a l'Aiguille a Ressort.

La lettre suivante, reçue de l'inventeur de la machinerie, montrera que nous sommes les seuls fabricants au Canada du véritable Sous-Vêtement à Côtes, Derby fait à l'Aiguille à Ressort :

BENNINGTON, Vt.,
12 Juin 1905.

THE ELLIS MFG. CO.,
HAMILTON, ONT.

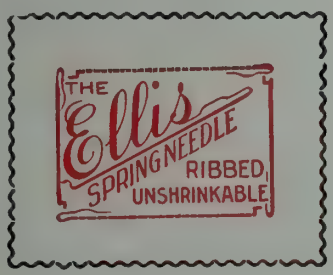
Messieurs,

En réponse à votre lettre, nous vous prions de donner avis que nous n'avons vendu aucune de nos Machines à côteler au Cylinde à Aiguille à Ressort, pour la fabrication de tissus de sous-vêtements, à personne dans le Dominion du Canada, en dehors de vous-mêmes, et que les machines que nous vous avons fournies étaient de notre type qui a reçu les derniers perfectionnements, elles peuvent produire des Sous-Vêtements à Côtes faits à l'Aiguille à Ressort, égaux à ceux produits par n'importe quelle machine Cooper fonctionnant aux Etats-Unis.

Je peux aussi vous assurer que la Cooper Mfg. Co., dont je suis le Président n'exporte aucune des marchandises "Cooper", de la même classe que les machines que vous avez dans votre pays ; aucune maison du Canada n'a l'agence pour les marchandises "Cooper."

Bien à vous,
CHARLES COOPER.

On importe maintenant des imitations, annoncées et vendues comme "Articles Derby à Côtes, faits à l'aiguille à Ressort." Pour être véritablement des articles Cooper ou Ellis, Côtelés à l'aiguille à ressort, les vêtements doivent porter l'une ou l'autre de ces étiquettes :



Achetez les véritables Sous-Vêtements Côtelés à l'aiguille à Ressort, et vous serez sûrs d'avoir des vêtements élastiques, d'un ajustage parfait, qui garderont leur forme jusqu'à ce qu'ils soient usés.

THE ELLIS MANUFACTURING CO., LIMITED.

HAMILTON, ONTARIO.

Agents de vente : Monypenny, Bros. & Co., Toronto et Montréal.

M. F. W. Fisher, de MM. John Fisher, Son & Co., rapporte que, pendant le mois dernier, les affaires ont été des plus actives; le mois de juillet a été plus tranquille. Le commerce pour l'automne promet d'être excellent.

M. Fisher ajoute que les prix sont à la hausse et que les marchands-tailleurs qui n'ont pas placé leurs commandes de bonne heure seront obligés de payer des prix beaucoup plus élevés.

Jusqu'à présent, la demande, en fait de marchandises d'automne, porte sur les tweeds et les worsteds gris, ainsi que sur les beavers et les meltons noirs et bruns pour pardessus.

* * * *

M. C. X. Trachemontagne nous informe que les commandes pour l'automne sont à la hauteur des années précédentes et que tout porte à croire que la saison d'hiver sera bonne.

La demande est pour les lainages foncés, les tweeds, les serges et les vécunas noirs. Les prix sont des plus fermes. Il y a à noter une amélioration constante dans les paiements.

M. J. R. Smith, de MM. Finley, Smith & Co., est actuellement en Europe faisant des achats pour le commerce du printemps 1906.

MM. L. Hirshson & Co. 1782 rue Notre-Dame, viennent de mettre en stock des lignes complètes de vêtements pour enfants comprenant manteaux, reefers, robes et costumes de fantaisie. Ces marchandises sont vendues à des prix qui permettent de réaliser de superbes profits.

MM. A. McDougall & Co., 169 rue McGill, Montréal, ont en mains un assortiment complet des dernières nouveautés en fait de lainages pour la saison d'automne. Ils ont également en stock toutes les lignes de fournitures pour tailleurs.

La maison se fait un plaisir d'envoyer des échantillons sur demande.

L'été n'est pas fini

La maison C. X. Tranchemontagne, 315 rue St-Paul, Montréal, liquide à prix de sacrifice des magnifiques lignes de flanelles pour costumes. L'assortiment comprend toutes les nuances à la mode.

Nous invitons les marchands-tailleurs à profiter de cette occasion vraiment exceptionnelle. La maison enverra des échantillons et les prix sur demande.

The Standard Umbrella Co.

Une des particularités de cette firme progressive est le prêt aux détailleurs qui achètent des marchandises pour un montant de $100, d'un porte-parapluies splendide et effectif pour exhiber les parapluies. Le porte-parapluies qui est breveté est un meuble solide, nickelé et il est constrpuit

pour exhiber 12 parapluies; c'est un appareil effectif aussi bien pour la vitrine que pour l'intérieur. Tous les voyageurs en ont un échantillon.

La maison s'est assuré des plus nouveaux et des plus jolis manches nacre, pour parapluies de Dames et Messieurs en corne, bois naturel et métal fantaisie.

M. Marcus de cette compagnie est revenu dernièrement d'un voyage très étendu au dehors où il était allé à la recherche des dernières nouveautés.

Les voyageurs de la maison C. X. Tranchemontagne partiront sur la route au mois de septembre pour la prise des commandes d'assortiment et avec les nouveaux échantillons pour la saison du printemps 1906. Leur collection promet d'être une des plus complètes du Canada, c'est pourquoi les marchands feront bien de l'examiner avant de placer leurs commandes.

La manufacture de Laines Canadiennes de la Cie Cantin de Warwick produit principalement les Tweeds, Flanelles, Draps de lits, de Camp, Châles, etc., etc., Laines à tricots; Elle a également une spécialité, celle des Bas de Laine tissés. Cette dernière marchandise est fabriquée sur un principe qui, croyons-nous, a été pour la première fois appliqué par cette compagnie et dont les essais primitifs ont donné de très bons résultats. Elle croit avoir atteint le but longtemps cherché de produire un bas à la fois léger, chaud et fort durable, à un prix raisonnable.

Ces bas ont été très bien accueillis, surtout dans les grands Chantiers, et nous entrevoyons que cette marchandise fera rapidement son chemin à travers tous les districts ruraux de la Province.

La ville de Waterloo vient d'être dotée d'une industrie nouvelle. MM. Engelter & Schendelwayer ayant organisé une manufacture de gants sous le nom de la Waterloo Glove Mfg Co.; leur intention est de fabriquer des gants de tous genres.

* * * *

MM. E. O. Barette & Cie viennent d'être nommés agents de la Dominion Suspender Co. ainsi que de la Niagara Neckwear Co. Ltd, dans la ville de Québec.

* * * *

Le représentant de la Penman Manufacturing Co. rapporte que les apparences pour le commerce du printemps prochain ne sauraient être meilleures; de bonnes commandes de bonneterie ont déjà été prises et tout annonce qu'il en sera de même pour les sous-vêtements.

Les prix sont sensiblement les mêmes que ceux de la saison précédente.

* * * *

Le représentant de la Montreal Waterproof Clothing Co. nous dit que les commandes pour l'automne ont été plus fortes que d'habitude.

La demande continue à porter sur les manteaux de pluie en tissus " rainproof ".

La coupe des pardessus pour hommes est sensiblement la même; les poches verticales sont abandonnées. Quant aux manteaux pour dames, on les fait actuellement sans collets.

* * * *

M. Hugh Symington, du département des tissus lavables, de la Greenshields Ltd, succède à M. John Paterson comme gérant et acheteur du département des confections pour dames.

* * * *

MM. E. O. Barette & Cie nous informent que les commandes d'assortiment de même que celles pour la saison d'automne sont nombreuses. La demande principale porte toujours sur les Four in Hand avec couture française; cependant, pour l'automne, on commande aussi les Impériales et les Cravates bouffantes.

Quant aux nuances, le gris est surtout à la mode, le brun est quelque peu délaissé.

* * * *

On s'attend, pour le commerce de la saison prochaine, à une très forte demande pour les chemises avec devants plissés

* * * *

Un importateur de bonneterie nous dit qu'il s'attend à payer sous peu des prix plus élevés pour les bas et chaussettes en laine ou en cachemire.

OXFORD.
Trois largeurs, 2 pcs., 2½ pcs., 3 pcs.
PRIX $1.25 la doz.

RUGBY.
2½ pcs. seulement.
PRIX $1.25 la doz.

ETON.
Trois largeurs—2 pcs. 2½ pcs, 3 pcs.
PRIX $1 25 la doz.

FAIT AU CANADA

FAIT AU CANADA

QUEEN.
Hauteur { Devant 2 pcs. / Arrière 1½ pce.
Aussi avec pois polka dans le corps du col.
PRIX $1.25 la doz.

EMPRESS.
Hauteur—Devant 2 pcs.
Arrière 1½ pce.
BARONESS.
Hauteur—Devant 2½ pcs.
Arrière 1¾ pce.
PRIX $1.50 la doz.

COUNTESS.
Hauteur { Devant 2 pcs. / Arrière 1½ pce.
PRIX $1.75 la doz.

TENNIS.
Tout blanc $1 75 la doz.
Pour Jeunes filles.
Couleurs Solides—Rouge, Tan, Bleu, Brun, à $2.00 la doz.

DOROTHY.
Tout blanc, $1.50 la doz.
Aussi
Couleurs Solides—Noir, Rouge, Tan, Bleu, à $2.00 la doz.

PORTIA.
Hauteur Devant 1¾ pce.
PRIX $1.50 la doz.

Livraison Immédiate. **THE WILLIAM A. GREENE CO'Y., LIMITED, WATERLOO, ONT.**

La fermeté des prix des laines brutes ne laisse d'autre alternative aux manufacturiers que d'élever leurs prix.

* * * *

Les nuances les plus en vue pour les chemises d'automne sont les suivantes: bleu, noir, gris, héliotrope et rose. Les dessins de ces chemises sont toujours très peu voyants.

M. John Paterson, qui a été pendant plusieurs années à la tête du département des confections pour dames de MM. Greenshields Ltd, vient de s'établir pour son propre compte.

M. Paterson à la représentation de plusieurs importantes maisons d'Europe. Il compte partir pour un voyage en Angleterre très prochainement.

* * * *

Il y a eu, paraît-il, une demande inusitée pour les **Sweaters,** c'est nous dit-on, un des articles de bonneterie qui se vendront le mieux pendant la prochaine saison d'automne.

La Standard Umbrella Co. présente actuellement au commerce par l'entremise de ses représentants les échantillons de parapluies pour la saison d'automne. Comme d'habitude, l'assortiment comprend les dernières nouveautés en fait de manches, ainsi que les parapluies en tissu imperméable "Sukram."

Le bureau principal et les salles d'échantillons de l'Allied Manufacturing Companies sont situés No 8 rue St-Pierre, Montréal.

La maison A. O. Morin & Cie a décidé d'ajouter à son stock déjà si complet une ligne de cravates noires et blanches fabriquées dans les ateliers de la maison; ces marchandises de qualité garantie et dans les styles les plus nouveaux seront offertes pour le commerce d'automne.

Les voyageurs de la Penman Manufacturing Co. partiront prochainement son local actuel pour en occuper un plus vaste vêtements pour la saison du printemps 1906.

Nous apprenons que, par suite de l'accroissement considérable de son chiffre d'affaires, la Mens' Wear Co. quittera prochainement son local actuel pour en occuper un plus vaste situé rue Notre-Dame.

Cette compagnie offre présentement une ligne tout à fait spéciale de corps et caleçons pour le printemps 1906. Ce sont les meilleurs valeurs offertes sur le marché.

M Geo. Giroux fait présentement une tournée d'affaires dans le Nord avec les échantillons d'automne de la Niagara Neckwear Co. et de la Dominion Suspender Co. Ces échantillons représentent les dernières nouveautés dans ces lignes.

MM. L. Hirshson & Co. 1782 rue Notre-Dame viennent de recevoir un envoi considérable de marchandises d'automne comprenant des couvertures en laine, des couvre-pieds blancs et de couleur, des sous-vêtements ainsi que de nombreuses lignes de bonneterie pour femmes et hommes.

M. H. A. Engelke, voyageur de l'Allied Manufacturing Co., parcourt actuellement les Cantons de l'Est pour la prise des commandes de sous-vêtements blancs pour le printemps 1906. Nous recommandons à nos lecteurs de ne pas placer leurs commandes avant d'avoir examiné les échantillons de ce monsieur.

The Allied Manufacturing Companies

Tel est le nom d'une nouvelle réunion de manufacturiers qui viennent de commencer à vendre directement au commerce de détail ainsi qu'on pourra le voir par leur annonce qui paraît dans ce numéro de "Tissus et Nouveautés".

Parmi les articles de leur manufacture offerts au commerce, nous mentionnerons: 1°. Les parapluies pour dames et messieurs; dans cette ligne ils sont les plus grands manufacturiers du Canada. Leurs parapluies munis du "20th Century 2 Bulb Runner" sont déjà bien connus du commerce. Ils viennent également de mettre sur le marché le "Tip Top Cup Runner" qu'eux seuls produisent au Canada et qui est insurpassable à bien des titres.

2°. Lingerie, Blouses pour dames, Costumes Shirt Waist; ces articles qui portent la marque "Progress Brand" sont également bien connus et nous ajouterons que, sous la direction du nouveau gérant, ces articles se recommandent tellement qu'ils seront indispensables désormais dans l'assortiment de tout magasin moderne.

3°. Chemises pour hommes; "l'Allied Manufacturing Cos." dispose de plus de 600 modèles différents comprenant tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait de chemises négligées et de chemises à devant empesé; nous appelons d'une façon toute spéciale l'attention des acheteurs sur les chemises portant les marques "Pooley" et "Metropolitan".

4°. Leurs lignes de Bretelles sont bien connues sous les nom de "Sterling Brand" et comprennent les dernières nouveautés en fil de **Lisle** et en fil élastique, en outre des lignes courantes avec "cushion back".

Bretelle "Butterfly" ..

La Dominion Suspender Co. vient de mettre sur le marché une excellente et élégante bretelle, la "Butterfly". Cette bretelle munie de tous les derniers perfectionnements se détaille à 50 cents.

MM. E. O. Barette & Cie, Temple Building, Montréal, les offrent au commerce à raison de $4.50 la doz.

L'INDUSTRIE DES VERS A SOIE A VENISE

Quelques détails intéressants concernant la culture des vers à soie à Venise, ainsi que les résultats d'expériences faites pour conserver les cocons, sont contenus dans un rapport du consul Britannique. La production des cocons en 1904 a été abondante. Grâce à des conditions atmosphériques favorables, le produit des oeufs a été aussi excessivement abondant. Les vers étaient exempts de toute maladie au moment où ils allaient filer leurs cocons, ce qu'ils font entre les branches de plantes et d'ajoncs formant ce qu'on appelle un "bosco". A Mantoue et dans d'autres provinces voisines, le "bosco" comprend une plante appelée "ravizzone" que les vers semblent préférer à cause de son odeur et de son écorce huileuse. Les principales espèces de vers à soie sont: l'espèce jaune commune, l'espèce croisée du Japon et les races Chinoises pures.

Ces provinces ont fait dernièrement de grands progrès en adoptant des méthodes scientifiques pour le traitement des vers à soie, qui sont sujets à être attaqués par la vermine et par la maladie. Lorsque le ver est jeune, on hache en petits morceaux des feuilles de mûrier et on les répand sur des claies. Quand le ver est plus âgé, il peut se nourrir des feuilles telles qu'elles sont cueillies sur l'arbre. On enlève soigneusement les déchets et les fibres de feuilles non consommées, et on prend grand soin d'assurer le confort et la propreté du ver, ainsi qu'une température régulière, autant que cela est possible, car le froid ou une trop grande exposition à la chaleur du soleil peut causer sa mort. Les vers doivent être nourris jour et nuit, à intervalles réguliers et courts, jusqu'à ce qu'ils aient atteint l'âge adulte.

L'année dernière, des expériences ont été faites dans le but de conserver les cocons en les plaçant dans des appareils réfrigérents après les avoir mis dans des boîtes de paille cachetées. On connaissait déjà l'effet bienfaisant du froid sur les oeufs, car les paysans dans les montagnes ont l'habitude en été de les enfouir sous la neige ou la glace. Mais c'est la première fois qu'une semblable expérience a été faite sur des cocons .Ce dont on voulait se rendre compte, c'était de savoir si les larves seraient tuées par le froid.

Après avoir choisi un certain nombre de cocons, on les divisa en deux groupes: l'un fut placé dans un appareil réfrigérent tenu à la température de congélation; l'autre fut placé dans des fours de séchage construits par Biamhi et Dublin. Les cocons furent conservés dans l'appareil réfri-

IL Y A DE LA VARIÉTÉ DANS LES

BRETELLES

ET LES

CRAVATES

EXACTEMENT COMME IL Y EN A CHEZ LES JEUNES FILLES.

IL Y A mille petites choses dans la conformation d'une paire de Bretelles, d'une Cravate ou d'une jeune fille, qui leur donnent un air chic, particulièrement élégant, qui ne se rencontre pas dans ce qu'on voit d'ordinaire.

Pour la satisfaction et le contentement, ce qu'il y a de meilleur n'est pas trop bon pour vous ou pour votre client.

DOMINION SUSPENDER CO.

NIAGARA NECKWEAR CO., LIMITED.

NIAGARA FALLS.

BUREAU DE MONTREAL :

E. O. BARETTE & CO.

238, Temple Building

MONTREAL.

gérent du 24 juin au 24 septembre, les uns enveloppés dans du papier, les autres dans de la gaze, tous placés dans des paniers en paille fermés. Lorsqu'on les retira, les chrysalides étaient mortes sans que les cocons aient souffert aucune décomposition ou altération, bien que l'effet de l'humidité eût diminué leur force de résistance; mais après une courte exposition en plein air, ils devenaient parfaitement secs.

Deux spécimen différents de cocons furent envoyés au "Stabilimento delle Sete", à Milan où ils furent ouverts; et, en comparant 1000 mètres [1093 verges] d'un des cocons avec la même longueur de l'autre, on vit que les cocons séchés au four fournissaient un fil plus court et avec des cassures plus nombreuses dans le filament. Le cocon conservé dans l'appareil réfrigérent avait aussi un fil d'une qualité supérieure. D'après ces résultats, il semblerait que les principaux points à éclaircir sont: le nombre de jours pendant lesquels les cocons doivent être conservés par le froid pour tuer les chrysalides, et l'avantage économique qui peut résulter de l'adoption du nouveau procédé. — [Scientific American].

D'après M. A. J. Moreland, de la China and Japan Silk Co., les affaires sont actives; il y a une bonne demande pour les soieries de tous genres et surtout pour celles destinées à la confection des corsages et des costumes.

Les prix sont sans changement, mais l'on s'attend à une avance dès que la paix aura été conclue entre la Russie et le Japon.

* * * *

Les nuances les plus en évidence dans les soieries, pour les saisons d'automne et d'hiver 1905-06, sont le Lilas, l'Héliotrope, le Vert Mousse, les Couleurs Cuir, Tabac et Cuivre et le Bleu Marin.

* * * *

Il y a eu, depuis le commencement de la saison d'été, une excellente demande pour toutes les Soies Lavables ainsi que pour toutes les soieries à bon marché ayant de l'apparence et qui sont susceptibles d'être transformées en blouses et corsages.

* * * *

Relativement aux soieries pour l'automne on prévoit que la demande portera surtout sur les soieries de bonne qualité et de pesanteur moyenne. La soie taffetas vient en premier lieu suivie par les peaux de soie, les crépons, les crêpes de Chine, les messalines et les louisines.

La China and Japan Silk Co., 290 rue St-Jacques, Montréal, offre à des prix très réduits tout son stock de marchandises d'été comprenant des soieries "Shantung", des nattes de Chine, des lanternes en papier, et une foule d'autres objets de fantaisie Ces marchandises sont vendues à sacrifice afin de faire place aux importations pour le commerce de Noël.

LA TEINTURE DES FOURRURES

Divers essais d'application de couleurs artificielles aux fourrures ont échoué, parce que les mordants forts et les hautes températures détériorent les fourrures et les peaux. La difficulté a été résolue par l'emploi du chrome, le chromate de préférence, dans le tannage des peaux, et du chlorure dans le traitement de la fourrure. Ces deux opérations s'effectuent sans interruption et le fourrure prend facilement les couleurs à l'aniline.

Par exemple, des peaux de mouton pesant, disons 8 kilogrammes, [17.64 livres] sont humectées d'eau thiède et mégis avec de l'alun et du sel, puis lavées à l'eau de savon [[5.29 onces de savon pour 26,42 gallons d'eau] pendant une demi-heure, retirées et rincées. On les garde jusqu'à complète absorbtion, dans un bain ayant la composition suivante: 26.42 gallons d'eau, 1.76 onces d'oxychlorure de chrome, 3 1-2 onces de sulfate basique d'alumine, 3 1-2 onces de sel de cuivre et 5.29 onces d'acétate de soude cristallisé. On y ajoute 3 1-2 onces d'oxychlorure de chrome. Les peaux sont laissées dans le bain de 24 à 36 heures; on les rince et on les suspend pour les faire sécher pendant un quart d'heure. Puis on les plonge dans un bain froid formé de 26.42 gallons d'eau et 1-4 de gallon d'acide chlorhydrique; on les fait sécher, on les plonge dans un autre bain froid composé de 26.42 gallons d'eau, 28.22 onces de chlorure de chaud [ces deux ingrédients doivent être brassés pendant 25 minutes]; on y ajoute 12 pouces cubes d'acide chlorhydrique et on agite de nouveau le mélange pendant 10 minutes. Ensuite on replace les peaux dans le bain acide, dans lequel on a versé 0.13 gallon d'acide chlorhydrique.

Au bout d'un quart d'heure, on rince les peaux à l'eau froide; pour faire disparaître les dernières traces de chlorure, on rince dans un bain contenant 10.58 onces d'hydrosulfite de soude à la température de 30 degrés C. [86 deg. F.]; enfin on lave trois ou quatre fois à l'eau froide, on suspend à l'air libre, et les fourrures sont prêtes à être teintes.

La température du bain de teinture est de 50 degrés C. [122 deg. F.] et celui-ci se compose de 11.29 onces de noir d'aniline 4 b. [quatre pour cent du poids des fourrures à teindre], 0.71 onces [un quart pour cent] d'orange E N L, 28,22 onces de sulfate de soude calciné et 14.11 onces d'acide acétique; on y plonge les fourrures et on élève la température à 75 degrés C. [167 deg. F.]. Un quart d'heure après, on aojute au bain 2.8 onces de bisulfite de soude et on remue les peaux pendant environ une heure, à la même température; on les laisse refroidir dans le bain, on les rince, on les expose à l'air, après quoi on les traite à la soude.

Après l'application du chrome et du chlore, les fourrures peuvent être teintes soit à la brosse, soit par immersion à une température qui n'a pas besoin de dépasser 75 deg. C. [167 deg. F.].

Le choix des couleurs ne présente aucune difficulté; le teinturier choisit la couleur qui convient le mieux à chaque sorte de fourrure. La chrysoïdine donne d'excellents résultats; en petite quantité elle ressemble au jaune Canada, et en grande quantité, elle a une couleur jaune brillante. Toutes les autres couleurs basiques teignent jusqu'à une certaine nuance; de sorte qu'il est très difficile d'obtenir des nuances foncées. — [Leipziger Faerber und Zengdrucker Zeitung].

La Winnipeg Fur Co. au capital de $100,000, vient d'être incorporée. Le siège social est à Winnipeg; la compagnie a l'intention d'ouvrir plusieurs succursales.

* * * *

M. Jac. Franklin, de la North-Western Fur Co., est d'avis que les saisons d'automne et d'hiver seront très bonnes, les voyageurs ayant pris d'excellentes commandes jusqu'à présent. Les fourrures qui ont été les plus en demande sont le chat sauvage, le mouton de Russie, le vison, l'alaska, la marte de roche, l'hermeline et la marmotte.

Les prix sont très fermes et même en hausse pour plusieurs lignes.

* * * *

Le mouton de Perse semble devoir être la fourrure préférée pour la confection des manteaux pendant l'hiver 1905-6. On parle également quelque peu des moutons de Perse gris.

Nous recommandons aux marchands qui ont des fourrures a acheter d'examiner les prix et les modèles de la North-Western Fur Co., rue St-Paul, Montréal. Ils y trouveront un grand avantage, car la maison cote les plus bas prix du marché, tout en tenant des marchandises de qualité garantie.

Les divers départements de notre firme.

THE ALLIED MANUFACTURING COMPANIES
Sterling S Brand
Suspenders

Rien d'autre que le meilleur en tout.

THE ALLIED MANUFACTURING COMPANIES
Progress
SHIRT WAISTS & UNDERWEAR
8 ST PETER ST MONTREAL

THE ALLIED MANUFACTURING COMPANIES
The 20th Century
UMBRELLAS
8 ST PETER ST MONTREAL

Nos voyageurs sont actuellement sur leurs routes respectives.

The Allied Manufacturing Companies
PROGRESS SHIRTWAISTS & C
THE POOLEY SHIRT
THE METROPOLITAN SHIRT
20th CENTURY UMBRELLAS
STERLING S BRAND SUSPENDERS
8 ST PETER ST MONTREAL

Cela vous paiera de vendre nos lignes.

THE ALLIED MANUFACTURING COMPANIES
8 ST PETER ST MONTREAL
The Pooley Shirt

THE ALLIED MANUFACTURING COMPANIES
8 ST PETER ST MONTREAL
The Metropolitan Shirt

THE ALLIED MANUFACTURING COMPANIES

BUREAU PRINCIPAL ET SALLE D'ECHANTILLONS · 8 RUE ST-PIERRE, MONTREAL.

THE CANADIAN UNDERWEAR CO.,

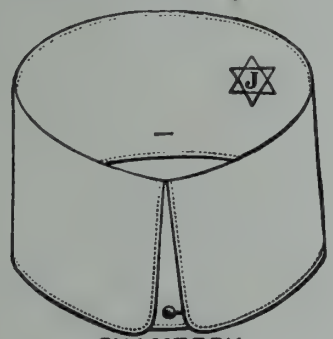
10 RUE STE-HELENE, MONTREAL

Spécialités

Collets et Manchettes Autrichiens

MARQUE DE

COMMERCE



SHAMROCK

MARQUE DE

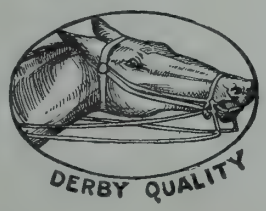
COMMERCE

Première Qualité—Boutonnières Indestructibles

La vignette ci-dessus montre un de nos leaders qui augmente toujours en popularité ; c'est un collet d'ajustage parfait, d'un beau fini et d'un blanc le plus pur. Nous l'avons dans les hauteurs de 1½, 1¾, 2, 2¼, 2½, 2¾ et 3 pouces. Autres formes dans les mêmes qualités avec bande double et simple toujours en magasin. Prix : Double $1.50, simple $1.40 la douzaine.

Toutes les lignes de première qualité seront, à l'avenir, en outre de notre marque de commerce régulière, estampées de la marque ci-contre.

Nous avons toujours en mains toutes les formes et grandeurs dans notre marque régulière.



Prix $1.00 la doz. A ce prix, ils remporteront sûrement la palme et défieront toutes les compétitions. **MANCHETTES**, stock complet dans toutes les formes désirées.

THE CANADIAN UNDERWEAR CO.

Seuls Agents au Canada pour les Lignes de la Marque "LION."

Les voyageurs de la North-Western Fur Co. partiront en tournée d'affaires dans la première semaine de novembre avec les dernières nouveautés pour le commerce des fêtes. La North-Western Fur Co. est une maison de confiance; ses prix sont correctes et ses produits garantis.

MM. Chaleyer & Orkin viennent d'ajouter à leur assortiment d'articles de modes un rayon de fourrures. Ils viennent d'importer d'Europe une collection remarquable par sa variété et sa qualité.

Les affaires sont satisfaisantes, les paiements se sont améliorés. Les apparences dans le Nord-Ouest sont des meilleures. Les prix sont très fermes par suite de la hausse générale sur les matières premières.

* * * *

D'après la majorité des maisons de gros que nous avons visitées, les affaires promettent d'être excellentes pendant l'automne et l'hiver.

La première partie du printemps, et même une partie de l'hiver dernier, n'ont pas été bonnes; mais, depuis le mois de juin, il y a une augmentation constante dans le chiffre des affaires.

D'après les rapports des voyageurs, les récoltes sont splendides dans toutes les parties du Canada.

L'abolition des timbres de commerce produira également le meilleur effet.

MM. White & Smith, manufacturiers de hardes faites; à Ottawa, viennent de transformer leur industrie en compagnie limitée sous le nom de la White Mfg. Co. La nouvelle compagnie est au capital de $45,000.

* * * *

Une nouvelle manufacture d'imperméables, la Albion Rubber Co., vient de commencer ses opérations à Montréal.

* * * *

Plusieurs propriétaires de la rue Guy ont intenté un procès à MM. W. & D. Yuile, les propriétaires de l'immeuble occupé par la manufacture de la Semi Ready Clothing Co. sous prétexte qu'un établissement industriel est une nuisance dans un quartier de résidence.

Les phases de ce procès seront suivies avec un égal intérêt par les propriétaires d'immeubles et les manufacturiers.

* * * *

Les exportations de l'Allemagne en vêtements pour dames, durant les quatre premiers mois de 1905, ont été d'environ 15 pour cent moindres que pendant la même période de 1904. La diminution des exportations est notable surtout en ce qui concerne les expéditions sur la Grande-Bretagne et les Etats-Unis. Les exportations de vêtements pour dames, de sous-vêtements, de corsets et d'articles de mode ont présenté un total de 42,460 livres contre 64,360 livres pour les quatre premiers mois correspondants de 1904.

* * * *

Les apparences pour l'automne sont bonnes. Les prix des dentelles sont fermes. Il a été très difficile de se procurer des dentelles de Valenciennes la demande ayant été très forte. La saison de dentelles sera bonne, un peu différente des autres saisons parce que tous les genres sont en usage; les Nets Tops, les dentelles légères, les Guipures épaisses, les Irish Crochet, etc., etc.

* * * *

"Tisus et Nouveautés" adresse ses sincères félicitations à

L'Etiquette Bishop

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure

Les Robes et Manteaux de Fourrures

Bishop

Sont éprouvés et on peut s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque—des marchandises de qualité reconnue. Cherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises.

Donnez un ordre a votre Marchand de Gros.

The

J. H. BISHOP

Company

Sandwich, Ont.

Wyandotte, Mich. Tientsin, Chine

354 Broadway, New-York

Etes-vous Prets pour les Journees Pluvieuses ?

Il n'y a pas de département dans votre commerce qui soit plus important que celui consacré aux

VETEMENTS A L'EPREUVE DE LA PLUIE ET DE L'EAU.

Ces vêtements se font maintenant dans des tissus imperméabilisés si jolis et avec des dessins si gracieux qu'ils remplissent le double objet d'être un vêtement élégant et une protection contre la température en même temps, Ces avantages unis à l'extrême modération des prix font qu'ils ont une vente assurée.

Nos échantillons pour l'automne sont maintenant entre les mains de nos voyageurs qui couvrent le Dominion avec un assortiment complet. En achetant de nous, vous aurez toujours

Nous conduisons, les autres nous suivent. Tous nos vêtements sont étiquetés "Elite." Voyez cette marque de commerce sur le galon-étiquette.

Styles Garantis

Ajustage Parfait

Tissus les plus Récents

Garnitures Elégantes

Les vêtements de prix de la marque "Elite" sont imperméabilisés par le procédé "Milerain" qui est le meilleur et le plus sûr du monde.

Les ordres immédiats pour le rassortiment recevront une prompte attention.

NOUS OFFRONS UN ASSORTIMENT COMPLET.

The Montreal Waterproof Clothing Co.,

MONTREAL.

M. R. A. Brock, directeur-gérant de la maison W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal.

M. R. A. Brock est, depuis le 1er juillet, l'heureux père d'un garçon, le jeune Hugh Brock.

* * * *

M. E. C. B. Fetherstonhaugh, de MM. Greenshields Ltd, fait actuellement une tournée d'inspection dans les succursales que la firme possède à Winnipeg et à Vancouver. M. Fetherstonhaugh sera de retour à Montréal au commencement d'août.

* * * *

MM. Alphonse Racine & Cie ont ouvert un bureau à Ottawa dans le Richmond Building, 111 rue Sparks. Ce bureau est sous la direction de M. P. E. Bissonnette.

* * * *

D'après MM. Greenshields, Limited, les apparences pour le commerce d'automne sont excellentes. Les voyageurs qui prennent les ordres pour la saison prochaine envoient de fortes commandes pour les sous-vêtements, les flannellettes, la bonneterie, les étoffes à robes, etc., etc.

Les prix, sans exception aucune, sont des plus fermes et tendent à la hausse.

L'échéance du 4 juillet a été bonne.

* * * *

D'après MM. A. O. Morin, toutes les marchandises sèches sont à la hausse. Depuis 20 ans que M. Morin achète, il n'a pas encore vu les marchandises à un prix aussi élevé.

Les cotons ont l'air de vouloir atteindre les hauts prix d'il y a 3 ans; quant aux laines, l'avance est considérable surtout depuis que les manufacturiers américains ont envahi le marché de Londres, pour alimenter de matières brutes les nombreuses fabriques qui ont surgi aux Etats-Unis depuis le système de la protection à outrance.

Les affaires à Montréal sont bonnes et promettent bien pour l'avenir.

Les paiements sont réguliers.

* * * *

M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine & Cie, nous avise que le commerce est actif et que tout semble promettre une bonne saison d'automne.

La demande porte en grande partie sur les sous-vêtements, les flannellettes, les étoffes à robes et pour manteaux.

Les prix sont tous très fermes et avec hausse prononcée sur les cotonnades.

Les paiements sont satisfaisants.

* * * *

Les employés de MM. Greenshields Ltd, désireux de témoigner de leur haute estime pour M. John Paterson qui, pendant de nombreuses années, a été le gérant du département des confections pour dames, lui ont offert avant son départ une magnifique montre en or.

M. A. H. Hardy, un des plus anciens employés de la maison, fut chargé de cette présentation et fit un discours très applaudi.

* * * *

MM. L. Hirshson & Co. sont d'avis que la saison d'automne sera des plus satisfaisante au point de vue des affaires. La demande a porté sur les couvertures en laine, les couvre-pieds blancs et de couleur, les sous-vêtements et la bonneterie en général.

Les prix cotés en Angleterre sont des plus fermes et, sur bien des lignes, tendent à la hausse.

* * * *

M. R. A. Brock, de MM. W. R. Brock Co. Ltd, nous informe qu'au point de vue des affaires, le mois de juillet a été très satisfaisant et que les ventes ont plus que compensé le retard de la première partie de la saison du printemps.

La demande a été en grande partie pour les cotonnades courantes, les flannellettes, les soieries et les étoffes à robes.

Les prix sont à la hausse sur les cotonnades, ainsi que sur les lainages. Les paiements sont satisfaisants.

LA MAISON DES SOIERIES

AUTOMNE 1905.

Le plus grand Assortiment de Soieries en

Soieries Européennes, Soieries Japonaises,

Mouchoirs de Soie, Cravates Windsor en Soie

Drapes Piano en Soie.

MANUFACTURIERS ET IMPORTATEURS

K. ISHIKAWA & CO.

YOKOHAMA ET TORONTO.

1905 == Automne et Hiver == 1905

De grands Efforts sont faits chez

S. F. McKINNON & Co., Ltd.

Marchands de Modes en Gros,

Pour avoir le plus bel assortiment de Chapeaux garnis, non garnis et Ready to Wear, qui ait jamais été offert par le commerce au Canada.

La demande augmente pour les Plumes d'Autruche dans toutes les couleurs les plus nouvelles; elles seront très recherchées la saison prochaine. Le Velours, les Fleurs et le Feuillage seront très en faveur, ainsi que les Aigrettes et les Ospreys. Notre stock sera le plus beau et le plus complet que nous ayons jamais offert.

☞ A en juger d'après le volume croissant des commandes que nous envoient nos voyageurs, il est évident que nos marchandises et nos prix conviennent aux acheteurs judicieux.

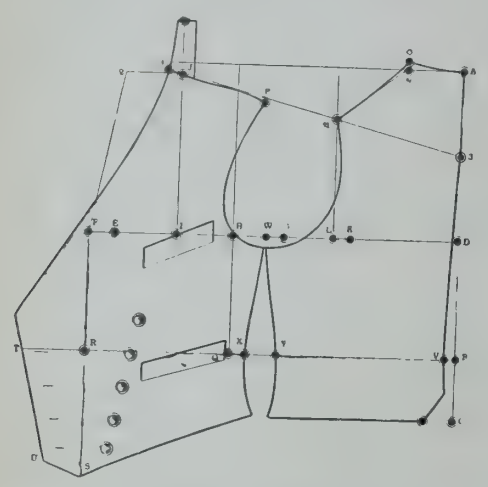
☞ Voyez les Jaquettes et les Jupes pour Dames, jeunes Filles et Enfants, façon tailleur de McKinnon.

Nos marchandises se trouvent dans les plus grands et les plus importants magasins de détail du Canada. Nous serons heureux de recevoir votre visite, quand vous viendrez sur ce marché, au

No 87 Rue St-Pierre, Montréal.

MM. Alphone Racine & Cie viennent d'engager en qualité de représentant dans le Nord, M. T. French, un des voyageurs canadiens-français les plus connus dans la ligne de la marchandise sèche. M. French visitera les principales places d'affaires situées entre Montréal et Trois-Rivières.

Les voyageurs de la Montreal Waterproof Clothing Co. sont maintenant sur la route avec les échantillons d'automne. Leur assortiment est plus complet qu'il ne l'a jamais été; on devra se rappeler que les vêtements de pluie portant la marque "Elite" sont insurpassables au point de vue de la qualité et du style.



Gilet croisé — sans Revers

Les mesures d'après lesquelles ce dessin a été tracé sont les suivantes:

Mesure au creux du bras, 9 1-2 pcs.
Longueur à la ceinture, 17 pcs.
1ère mesure d'épaule, 12 3-4 pcs.
Omoplate, 13 pcs.
Poitrine, 38 pcs.
Ceinture, 34 pcs.
Ouverture, 12 1-2 pcs.
Longueur, 26 pcs.
Tracez à angle droit les lignes AC, et AN.
La distance AD représente la mesure au creux du bras, 9 1-2 pouces.
La distance AB est la longueur à la ceinture, 17 pcs.
Distance BC, 3 1-2 pouces.
Aux points B et D menez des perpendiculaires à AC.
Le point 3 est à mi-distance entre A et D.
Distance BV, 5-8 pcs.
Joignez les points 3 et V.
La distance DE représente la moitié du tour de poitrine, 19 pouces.
Distance EF, 1 1-2 pc.
Le point G est à mi-distance entre D et E.
Distance GH, 3 pouces.
Au point H, menez la perpendiculaire HX.
Appliquez la mesure d'omoplate de D en H, 12 1-2 pcs.
Au point H prolongez en haut la perpendiculaire HX.
La distance HI est le 1-3 de la distance AD.
Au point I, élevez la perpendiculaire à DE.
Le point K est à mi-distance entre D et H.
Distance KL, 1-2 pce.
Au point L, élevez la perpendiculaire à DE.
La distance AN est égale au 1-8 de la poitrine, plus 3-4 pce.
Au point N, élevez la perpendiculaire à AN.
Distance NO, 1-2 pc.
Mesurez la distance AO, appliquez en H en montant vers J la mesure d'épaule, 12 3-4 pcs.
Joignez le point J au point 3, pour avoir M.
Joignez NM.
La distance JP est égale à OM, moins 1-4 pc.
Former le dos, l'épaule et le tour du bras.
Au point J, menez la perpendiculaire J2.
La distance J2 est égale au 1-6 de la poitrine.
Distance J-4, 1 pc.
La distance QR, est égale à la moitié de la mesure de ceinture, moins 1-2 pc.
Distance BT, 3 1-2 pcs.
Joignez les points 2 et F.
Joignez FR et prolongez en S.

Elégants

CHAPEAUX DE DAMES

Nouveaux

Elégants

Pour l'Automne et l'Hiver

Nous avons préparé, pour notre commerce d'Automne et d'Hiver, un grand assortiment varié de **chapeaux ready-to-wear étourdissants.** Ils conviendront aux femmes de tout âge et de tous les goûts, car ce sont des productions de modistes expérimentées et de premier ordre. Quelques-uns sont de petits **turbans polo, élégants,** d'autres ont la forme **canotier populaire,** et nous avons aussi un certain nombre de **modèles jolis, originaux.** Les matériaux dont ils sont faits sont la chenille, le velours, la soie et le feutre en couleurs avantageuses et gracieuses. Les prix sont très-modérés; ils varient de $12.00 à $30.00 la douzaine.

Attention spéciale aux

Ordres Echantillons

Soignés

STERNBERGER & BALLERSTEIN

695 BROADWAY, NEW YORK

Gracieux

J. Y. SHANTZ. D. B. SHANTZ.

THE

Jacob Y. Shantz & Son Co.

LIMITED.

BERLIN, ::: ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

Belles Lignes de Boutons

IVOIRE, CORNE, NACRE, PEARLETTE.

Toutes les principales maisons de gros du Canada ont nos marchandises en mains ainsi que les principales maisons de boutons aux Etats-Unis, qui reconnaissent nos marchandises comme étant des meilleures qui soient manufacturées sur le Continent.

MANUFACTURES : BERLIN, Ont.
BUFFALO, N.Y.
Entrepot : CHICAGO, Ill.

Procurez-vous

Les Meilleures

Figures en Cire

Et les Meilleurs

Accessoires de Magasin

CELA PAIE.

Nous en faisons dans toutes les variétés.
Grand Catalogue sur demande.

A. S. RICHARDSON,

MONTREAL — 40 Carré Victoria — Téléphone M. 4334

TORONTO — 62 Hayter St. — Téléphone M. 3687

Sous-Vêtements

A LA MODE

de Perry

" Faits ajustés—et restent ajustés."

Nous n'épargnons aucune dépense pour rendre les Sous-Vêtements à la Mode de " Perry," les plus attrayants et les plus satisfaisants sur le marché.

Cette année nous faisons nos vêtements meilleurs que jamais et nous invitons tous les acheteurs de sous-vêtements à les examiner.

Votre marchand de gros tient les articles de " Perry " — demandez à les voir.

The G. B. Perry Knitting Co.

Park Street N,, Hamilton, Ont.

UN MOT AU SUJET DES BLOUSES DE SOIE

Les marchandises comme la marque " RELIABLE " que nous manufacturons et le nom des fabricants sont une garantie d'une main d'œuvre de première classe pour le style, l'ajustage et le fini. . . . .
Ne vous laissez pas leurrer avec des marchandises inférieures, quand vous pouvez acheter des blouses de soie de première classe au même prix qu'il vous faut payer pour celles pour lesquelles vous doutez si vos clients les aimeront. Toutes celles que nous faisons sont de bonne vente. . . , ...
C'est en mangeant le pudding qu'on éprouve sa qualité. Nous vendons chaque jour un grand nombre de blouses de soie ; vous en ferez autant quand vous tiendrez les blouses " RELIABLE."

Manufacturées par

I. MISHKIN & CO.

1853 rue Notre-Dame

MONTREAL

SOIESINE

Rien de plus soyeux, de plus riche et de plus agréable à travailler que

SOIESINE

pour Articles Tricotés, Travaux au Crochet, Broderies, etc.

SOIESINE

se fait en toutes nuances. Les couleurs sont solides, elles sont garanties ne pas déteindre.

Carte de couleurs envoyée sur demande.

SOIESINE

est enroulée diagonalement sur Bobines de 100 verges.

A. RACINE & CIE

Seuls Agents au Canada pour
la vente de "SOIESINE"

340-342 RUE ST-PAUL, MONTREAL.

Bureau à Ottawa : 111 rue Sparks. Bureau à Québec : 70 rue St-Joseph.

Articles en Cuir

Sacs à main. Sacoches pour dames.
Porte-monnaie.

Modèles exclusifs.

Les genres les plus élégants et les couleurs les plus nouvelles et les plus distinguées sont en stock.

Tout détailleur qui veut donner à sa clientèle de bonnes valeurs, doit examiner nos échantillons avant de placer ses commandes.

A. Racine & Cie

340 et 342 rue Saint-Paul

MONTREAL.

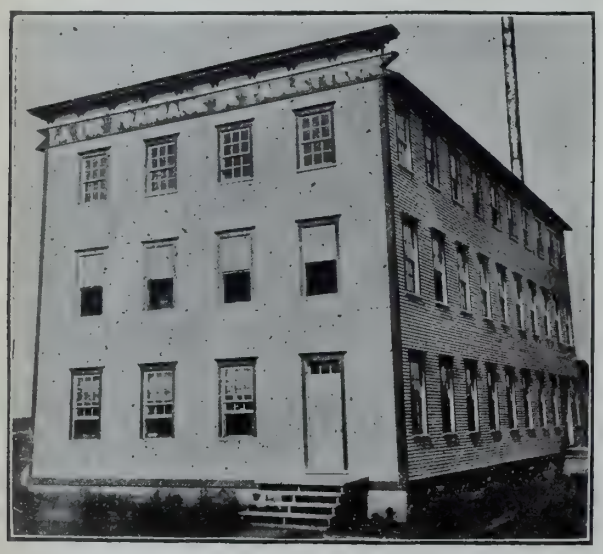
Distance SU, 2 1-4 pcs.
JoignezUT et prolongez.
Mesurez la distance AO, appliquez-la au point J vers l'ouverture, 12 1-2 pcs. plus 3-4 pcs. = 13 1-4 pcs.
Distance jusqu'à S, 26 pcs., plus 1 1-4 pc. = 27 1-4 pcs.
Distance QX, 1 pc.
La distance BY est égale à la 1-2 de la mesure de poitrine plus 1 pc.
Tirez une ligne de J en traversant l'ouverture et finissez tel que représenté.

Les ventes à l'encan de la maison Benning, Barsalou & Co. Ltée, 55, rue St-Sulpice, Montréal, sont de plus en plus populaires auprès des marchands. Elles ont lieu le mercredi de chaque semaine à 10 heures a. m.

Les marchands et les manufacturiers qui ont un surplus de stock ne peuvent faire vendre leur excès de marchandises dans de meilleures conditions qu'en s'adressant à la Compagnie ci-dessus, car les commerçants de détail suivent ces ventes avec régularité à leur avantage comme à celui des manufacturiers et jobbers.

La vignette que nous reproduisons ci-contre est celle de la manufacture de la Compagnie Française de Tabletterie, de Warwick, P. Q.,

Cette compagnie, dont M. E. Cantin est le président et M. Adélard Baril, le secrétaire-gérant, a pris de grands développements, surtout depuis que la direction s'est assuré les ser-



vices de son nouveau chef de fabrication qui a une expérience de plus de vingt années dans la fabrication des peignes de toute sorte aux Etats-Unis.

Cette industrie est pour ainsi dire nouvelle dans notre province et il serait difficile de le croire en voyant les jolis modèles, d'un goût parfait et d'un beau fini qui sortent de la manufacture de la Compagnie Française de Tabletterie et qu'on trouve maintenant dans la plupart de nos magasins de marchandises sèches et d'articles de fantaisie.

Nous engageons les lecteurs de "Tissus et Nouveautés" à examiner les échantillons de cette compagnie.

W. R. Brock Co. Ltd.

La jarretelle "Mayper" à détailler à 25c. est une chose remarquable dans le département des marchandises de tablettes de Brock; c'est une bonne ligne pour votre comptoir des occasions.

Les sacs à main se vendent encore rapidement; le numéro 407 à détailler à $1.25 en cuir noir ou brun et le numéro 687 à $1.00 comptent parmi les numéros les plus populaires. Un bon assortiment de sacs de voyage pour hommes et de portefeuilles pour dames sont également offerts et, si vous voulez mettre ces marchandises en stock, il n'y a pas de meilleur temps pour le faire et il n'y a pas de valeurs semblables à celles offertes par la Compagnie Brock.

Dans les chaussettes pour hommes "Kaftana", la chaussette en cachemire à côtes promet d'être une favorite cette saison; les ordres enregistrés à date ont dépassé l'attente. Cette maison a toujours eu un bon stock de bonneterie dans les saisons passées et nous pouvons assurer aux marchands que la compagnie fait de son mieux pour conserver les vieilles traditions.

Les corps et caleçons numéro 40, doublés toison, à détailler à 50c., sont de bons favoris auprès des merciers pour hommes, et les indications sont qu'il y aura de très fortes ventes dans cette ligne. Naturellement, le sous-vêtement "King" maintient encore sa vogue.

Dans les cravates pour hommes, les "Derby" en bruns, bleus, et verts jouissent encore de leur faveur populaire et les indications actuelles sont que, très probablement, la demande se soutiendra. Les commerçants de gros semblent avoir confiance dans cette opinion; à en juger d'après le stock qu'ils ont en ces cravates. Les lignes de Brock à détailler à 25c. sont toujours populaires.

La maison Brock est prête pour une demande très active dans les jerseys et corsages de golf. L'année dernière, un grand nombre de maisons de gros n'ont pas pu remplir leurs ordres complètement et, bien que ces vêtements promettent d'être plus populaires que jamais pendant cette saison, les perspectives sont beaucoup meilleures pour les livraisons, bien que les prix soient très vraisemblablement sujets à avancer, et tous les numéros offerts par cette maison pendant la saison dernière sont encore en mains cette année aux anciens prix.

Comme vous le savez naturellement, le marché du coton est dans une situation très troublée et, de ce fait, on ne peut dire avec quelque certitude qu'on pourrait livrer certaines marchandises à certains prix. Les mousselines blanches, etc., de la compagnie Brock n'ont pas encore été avancées; mais comme il est possible que la hausse survienne à un moment quelconque, le meilleur avis qu'on puisse donner au détailleur est de placer ses ordres aussitôt qu'il le pourra; car ceux qui achèteront maintenant récolteront les bénéfices des hauts prix.

Une nouvelle tourmaline avec dessus carré est offerte par la compagnie Brock; si vous désirez la voir, demandez à ses voyageurs de vous montrer le numéro 85 la prochaine fois qu'il vous verra, c'est une surprise au prix de détail de 75c. Une autre ligne digne d'une mention spéciale est le numéro 215, une tourmaline à support en broche ronde, exactement ce qu'il faut pour l'automne, qui ne peut se déformer; c'est une bonne ligne à détailler à 50c.

Evidemment, la maison Brock a son complet assortiment habituel de lainages tricotés; mais les prix sur ces marchandises montent très rapidement et ceux qui auraient l'intention d'acheter devraient placer leurs ordres de bonne heure.

Une des lignes les plus spéciales que nous ayons vues depuis quelque temps est le Vicuna croisé numéro 44 de Brock exclusivement réservé à cette compagnie pour le Canada; cette ligne peut être détaillée avec profit à 25c. la verge et c'est une valeur splendide pour l'argent.

Dans les covert coatings, box cloths, serges, etc., le stock est des plus complets et on y voit des valeurs A 1; un covert coating à détailler à 22 et 25c. mérite spécialement d'être mis en stock. Une velveteen couleur très spéciale numéro 22 à détailler à 25c. est également un article que vous devriez avoir sur votre comptoir des occasions.

Dans tous les tissus pour robes, le gérant du département rapporte que le vert est plus demandé qu'aucune autre couleur bien que les bruns et les bleus conservent encore une bonne place dans la faveur populaire. Les carreautés noirs et blancs également sont très populaires et il est offert un joli assortiment de marchandises à detailler de 25 à 50c.

Un assortiment qui est extrêmement populaire chez les clients de Brock est celui des éoliennes unies et fantaisie. L'assortiment comprend des marchandises à détailler de 75c. à $1.50, tous bons modèles et bonnes valeurs.

Les lustres de fantaisie semblent encore populaires à en juger par les quantités qui figurent sur les ordres reçus par cette firme. Les patrons tartans, quoique populaires, prennent la seconde place dans la faveur du public, quand on les compare à la demande qui existe pour les couleurs solides telles que brun, bleu, vert, etc., etc.

La ligne spéciale de Brock en corde de soie Hucar se détaillant de 50c. à $2.75 va très bien et les marchands, qui n'ont pas vu cette ligne, feraient bien de saisir la première occasion de la voir.

Une forte expédition de rugs steamer à détailler depuis $2.00 jusqu'à $4.50 vient justement d'être reçue.

Il en coûte de l'argent pour annoncer — il en coûte considérablement plus de végéter.

Ne vous montrez pas trop grand vis-à-vis des petites choses, et vous ne serez pas trop petit pour les grandes.

AVIS SPECIAL

Aux Marchands de Nouveautes du Canada

NOTRE SPECIALITE

Lignes de Job Importées dans toutes les catégories de Marchandises Sèches et d'Articles de Fantaisie, Anglais, Français, Belges, Suisses, Autrichiens et Allemands. . . . . .

PLUSIEURS LOTS IMPORTANTS MAINTENANT EN MAINS.

Jupes de Fantaisie en Soie, Alpaga et Cambric; Blouses de Fantaisie en Soie et Net; Cols et Collerettes de Fantaisie en Soie et Dentelle; Châles Honey Comb et Soie; Sous-Vêtements pour Dames et Soie en Cambric. . . . . .

Un lot spécial de Blouses et de Tuniques lavables pour garçonnets. Aussi, Costumes confectionnés, Vêtements et Jaquettes pour Enfants. . . . . .

Dessus de Table 4/4 à 12/4 en Tapestry, Toile, Chenille et Peluche. Rideaux de Dentelle et Suisses, Mouchoirs de Toile et de Soie, Mufflers en Soie. . . .

Bonneterie en Soie, Cachemire et Laine. Sous-Vêtements de Laine (Pure Laine non teinte) pour Hommes. . . . . .

Coupons de Tweeds, Etoffes à Robes, Soieries, Net. . . . . .

L. HIRSHON & CO.,

TELEPHONES: { BELL, MAIN 2715 / MARCHANDS, 636

1782, Rue Notre-Dame, MONTREAL.

Hamilton Cotton Co'y.

HAMILTON

MARQUE "STAR" Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table. Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4.

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL" Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche. Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce de l'Automne.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART, 11 Front St., East, TORONTO, ONT.

FABRICATION DU LINOLEUM

Le linoléum se compose de deux éléments primaires: huile de lin oxydée et liège. On n'emploie dans sa fabrication que l'huile de lin de la meilleure qualité. A son arrivée à la manufacture, cette huile est placée dans d'énormes réservoirs, où on la laisse jusqu'à ce que les matières végétales en suspens se soient déposées et aient été enlevées. L'huile est alors oxydée et soumise à un procédé secret d'épaississement qui la transforme en une pâte visqueuse. De là, on la transporte à l'étuve où elle est soumise à un long étuvage, sans jamais la laisser bouillir. Cette opération a pour but de convertir l'huile en une substance spongieuse, qu'on déchire et qu'on coupe en fragments, que l'on fait sécher en les étendant sur des claies de séchage. Cela fait, l'huile est prête à être transformée en une sorte de mastic. Pour cela, on ajoute à l'huile oxydée un mélange de résine jaune et de kouri. Le tout est battu et mélangé intimement, puis transporté à une machine coupeuse, qui la débite en plaques ayant à peu près la consistance du caoutchouc.

Dans l'intervalle, les déchets de liège ont été nettoyés, écrasés en une poudre fine et tamisés avec soin. On les ajoute à la pâte et le tout est battu de manière que le liège et la pâte fassent corps. Sous cette forme, la matière passe sous d'énormes cylindres qui la pressent et l'amènent à l'état de feuille. On y ajoute alors les différentes couleurs. Pour cela on emploie des oxydes alcalins, l'ocre, le chrome, le bleu français ou le carmin. Les couleurs d'aniline ne sont employées sous aucun prétexte, parce qu'elles sont trop peu durables. Chaque couleur a sa machine broyeuse séparée, de sorte que le milieu colorant est presque fluide, quand il est prêt à être admis dans la pâte.

Avant d'entrer dans la machine à manufacturer le linoléum, les divers ingrédients passent devant deux électro-aimants puissants. Ce dispositif de la machine en constitue une partie très-importante, et ses services sont requis à de fréquentes phases du procédé de la fabrication. Le rôle des électro-aimants est d'extraire toutes les substances métalliques qui ont pu entrer dans les ingrédients au cours de leur préparation.

Ces derniers sont transportés au sommet de la machine dans des godets fixés sur des courroies sans fin. On les soumet à un déchiquetage répété en les faisant passer entre des cylindres munis de lames tranchantes et en exerçant une pression continue au moyen de cylindres pesants.

Les cylindres à lames tranchantes sont rangés autour du tambour central de la machine. Chacun de ces cylindres est formé d'une multitude de lames disposées par groupes, et peut couper d'innombrables dessins. Les morceaux de linoléum nécessaires pour former la mosaïque, sont découpés par les lames, et une série de cames rejettent les portions de linoléum situées entre les dessins et dont on n'a pas besoin. Celles-ci sont réunies et renvoyées pour être converties de nouveau en pâte, puis elles rentrent dans la machine, de sorte que la perte résultant des déchets est réduite à son minimum.

La machine fonctionne à l'égal d'un être intelligent. Les carreaux de couleurs et de formes variées, dont il entre des milliers dans une verge carrée, et qui sont absolument distincts les uns des autres, sont réunis et pressés ensemble pour que le dessin désiré forme un tout homogène; finalement le linoléum sort de la machine en énormes rouleaux prêts à re-

Nouveautés d'Été a des Prix de Liquidation.

Nous avons en stock un grand assortiment **d'Articles Speciaux pour l'Ete,** dont beaucoup sont difficiles à obtenir à cette époque de l'année; tous sont des importations directes de haute qualité et d'une beauté rare.

Soieries Shantung.	Lanternes en papier.
Mattings Chinois.	Paravents de Véranda.
Services à Thé Japonais.	Paravents en Papier.
Plateaux à fruits.	Portières.
Chandeliers.	Nouveautés Japonaises.

DE TOUTE DESCRIPTION.

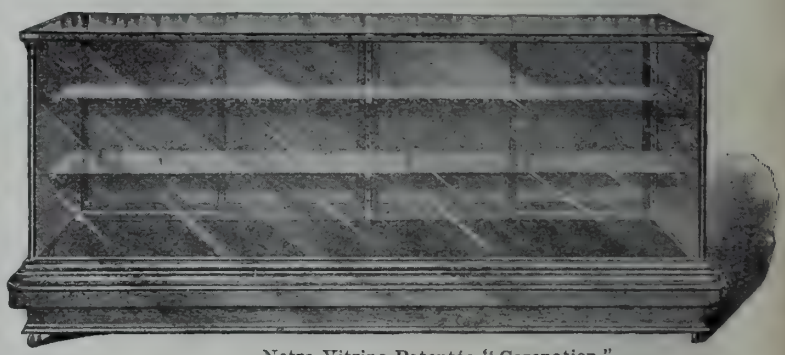
Tous ces articles doivent être expédiés rapidement à des prix remarquablement bas, car nous devons faire de la place pour de fortes consignations de marchandises de Chine.

Nous importons directement de notre office du Japon, et nous sommes en position d'offrir une valeur et une variété qui ne sont égalées par aucune autre maison similaire au Canada.

Venez nous voir, ou demandez par correspondance tous les renseignements concernant une ligne quelconque que vous puissiez désirer.

CHINA AND JAPAN SILK CO.

MONTREAL 290, rue St-Jacques. YOKOHAMA 177 Yamashitacho. TORONTO 77 Bay St.



Notre Vitrine Patentée "Coronation."

NOUS MANUFACTURONS TOUS LES GENRES ET TOUTES LES QUALITÉ DE . . . . . .

Vitrines de Comptoir et de Plancher

— ET —

d'Accessoires de Magasins.

NOS CAISSES PLIANTES ne sont pas surpassées pour l'économie de fret. "Coronation", notre spécialité, n'a d'égale nulle part.

DOMINION SHOW CASE CO.,

TORONTO.

Etablie depuis 28 ans.

Laine à Tricoter
BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited,
HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans tous les genres de laine à tricoter.

Connus dans tout le monde civilise.

Laine Fine d'Ecosse	Laine Fine Mérinos	Andalousie
Laine Tordue	Laine Souple à Tricoter	Laine de Cocons et d'Eider
Laine Fine Petticoat	Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets	Ivorine
Laine Mérinos Souple	Lady Betty	Toison
Laine Fine de Berlin	Shetland	Dresde
Laine Fine Balmoral		Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.

Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.

Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.

Nouvelles qualités: Laines Cocoon, Ivorine et Eider "Bee Hive."

EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS.

AGENT

DUNCAN BELL,

MONTREAL ET TORONTO.

cevoir le fini. On les transporte à la salle de séchage, où ils sont déroulés, placés sur des cadres et étuvés dans de grands fours, qui reçoivent la chaleur rayonnante d'une série de tuyaux placés en dessous et ayant une même température constante.

Après cette opération qui est prolongée un certain temps, on retire le linoléum des fours, on l'enroule de nouveau entre des couvertures pour préserver sa surface, et on le transporte à la salle de finissage. Là, le linoléum est lavé, examiné et classé; le bord irrégulier est taillé pour le rendre bien droit et le linoléum est enroulé encore une fois, prêt à être expédié.

La capacité de cette machine est énorme, et a surpassé l'estimation de son inventeur. Elle peut produire annuellement 3,000,000 de verges carrées de linoléum. — [Scientific American].

LES MITES ET LES BLATTIDES DES TAPIS

Le "Carpet Trade Review" donne plusieurs méthodes d'exterminer les insectes des tapis comme suit: La mite des tapis qui est simplement la mite ordinaire des vêtements est le plus connu des insectes qui attaquent les tapis et c'est également celui dont on peut le plus facilement se débarrasser. On a longtemps considéré le camphre comme un moyen de protection assurée contre les mites; mais maintenant, le camphre n'est plus regardé comme efficace, pas plus que ses substituts à meilleur marché tels, que la camphorette, les boules de naphte contre les mites, etc., qu'on ne croit pas plus capables de tuer les insectes que de les éloigner des tapis. Ces produits peuvent protéger les vêtements dans lesquels il n'existe pas de mites à aucune période de leur existence, mais quand l'insecte a été réellement découvert dans un vêtement, un tapis, etc., un remède plus efficace que le camphre devient nécessaire.

La plupart des commerçants en tapis de l'Orient ne comptent entièrement que sur le balayage quotidien de leurs marchandises avec un balai dur et c'est, en réalité, le seul moyen sûr de protection pour les rugs, soit domestiques, soit orientaux ainsi que pour les tapis en stock. Une manufacture domestique produisant une grande quantité de rugs, brosse toujours avec soin ses plus grands tapis après la tonte, puis roule chaque rug séparément, l'enveloppe dans un fort papier et par-dessus cette couverture en coud une autre en burlap. Pour les tapis en stock dans un magasin de détail, la benzine est un remède et un préventif excellents. Aucun des insectes qui se logent dans les tissus de laine ne peut endurer l'odeur de la benzine qui les tue sûrement, quand elle vient en contact avec eux, soit au moyen d'une brosse ou autrement; on peut l'appliquer au moyen d'un vaporisateur ordinaire.

Quand le tapis à traiter est fixé au plancher, on doit vaporiser ou brosser non seulement les bouts et les bords, mais la surface entière du tapis. La benzine a le désavantage d'être très inflammable et nécessite, par conséquent, de grands soins dans son emploi. On prétend qu'une préparation de poivre de Cayenne, de strychnine et d'eau est également efficace; mais si elle n'est pas inflammable, elle est vénéneuse. Les proportions du mélange sont. poivre ¼ lb., eau, un gallon, et strychnine [en poudre] deux drms. Infusez le poivre dans l'eau, puis ajoutez la strychnine: agitez et versez la mixture dans un ustensile creux; retirez le tapis du plancher, battez-le bien, roulez-le et placez chaque bout alternativement dans l'ustensile de manière que les bords du tapis, sur la hauteur d'un pouce, soient complètement saturés.

Les deux bouts du rouleau doivent être également bien saturés. Quand le tissu est sec, on peut le clouer de nouveau. On peut employer de la même manière un autre mélange composé d'une livre de copeaux de quassia, ½ lb. de poivre de Cayenne et deux gallons d'eau. La préparation dans laquelle entre la strychnine demande naturellement beaucoup de soin à manier et, si on la met de côté pour s'en servir plus tard, on doit l'étiqueter comme poison. Quand on emploie l'une ou l'autre de ces préparations sur un tapis cloué au plancher, la surface entière aussi bien que les bords doivent être arrosés de la même manière que quand on emploie la benzine.

Le sublimé corrosif tuera toute espèce de mites ou de blattides; mais son emploi demande autant d'attention que la benzine. Pour en obtenir les meilleurs résultats, prenez une jarre en terre à large ouverture, versez-y deux pintes d'eau dans laquelle vous ferez dissoudre une cuillérée à thé de sublimé corosif. La jarre devra être tenue couverte et étiquetée comme poison. Suspendez le tapis ou le rug à traiter sur une perche placée horizontalement, brossez alors les deux côtés du tissu avec un petit balai qui a été plongé dans le mélange. Il n'est pas nécessaire de mouiller le tapis, une légère humidité est suffisante. Pour faire ce travail, on doit porter des gants et avoir soin que la solution ne jaillisse pas sur la figure ou les yeux.

Quand une maison est réellement infestée de mites ou de blattides, le tapis doit être soulevé et toutes les fissures et crevasses du plancher et en dessous des plinthes doivent être arrosées de benzine. Les tapis devront être également battus et arrosés avant d'être remis en place. Comme précaution supplémentaire, les fissures et crevasses doivent être remplies avec un mélange de plâtre de Paris et d'eau qui prendra bien vite, et formera une surface dure que les insectes ne pourront pénétrer.

Un incendie a complètement détruit le 16 juin la manufacture de stores pour châssis de MM. Smith, Carter & Smith. Cette manufacture était située à Maisonneuve, au coin des rues Ernest et Desjardins dans l'immeuble occupé par la Royal Shoe Co.

* * * *

L'on nous informe que les prix des prélarts sont les mêmes que ceux de l'an dernier, mais qu'une avance paraît extrêmement probable. On conseille donc aux marchands de placer leurs commandes aux anciens prix, tandis qu'il en est encore temps.

Les voyageurs de la maison A. O. Morin & Cie visiteront prochainement le commerce de Montréal avec les échantillons de prélarts pour la saison 1906.

Brophy, Cains, Limited

La réputation que s'est faite cet établissement, pour un département principal d'étoffes à robes, est plus que confirmée cette saison. Les voyageurs ont pris des commandes exceptionnelles, et de nombreux détailleurs ont retenu leurs marchandises. L'acheteur de cette maison a prouvé maintes et maintes fois que ses prévisions étaient justes. Il est intéressant de remarquer que les prix n'ont pas été avancés, parce que des contrats avaient été faits bien avant la récente hausse de prix. Beaucoup de lignes ne pourraient pas être renouvelées à moins d'une avance de 20 pour cent. L'acheteur des étoffes à robes dit que dans les grandes villes, à la fin de la dernière saison, les costumes tailleur en velours chiffon et les costumes à chemisette étaient en grande faveur parmi la clientèle élégante. Naturellement, les velveteens finis chiffon seront en vogue cette saison pour remplacer les velours à prix populaires. Ils seront en bonne demande. Leur série comprend des lignes qui se détaillent à 50c., 60c. et 75c. Les velours Custom Cord se vendent 50c. et $1.00. Les broadcloths et les vénitiennes, qui tiendront la première place dans le commerce d'automne, sont offerts dans une immense variété de qualités et de prix, et se détaillent de 50c. à $2.50 la verge. Les draps unis tiennent la tête et on observe de nombreux finis nouveaux. Les broadcloths fini chiffon et les vénitiennes font de bonnes affaires.

Dans cet assortiment, se trouvent quelques carreautés et overchecks peu voyants. Ils donnent de la vie à tout stock.

Les soieries plaid, à détailler de 50c. à $1.00 la verge seront certainement des leaders pour les blouses cet automne. La maison offre dans cette ligne beaucoup de choses élégantes. Les soieries pour doublures en broché pesant sont offertes dans toutes les nuances claires. Les nets de soie ivoire et noirs, 48 pouces, sont indiqués pour un commerce exclusif.

ARLINGTON

Faux=Cols, Manchettes, &c., à l'épreuve de l'eau.

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock ? Si non, pourquoi pas ?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est:

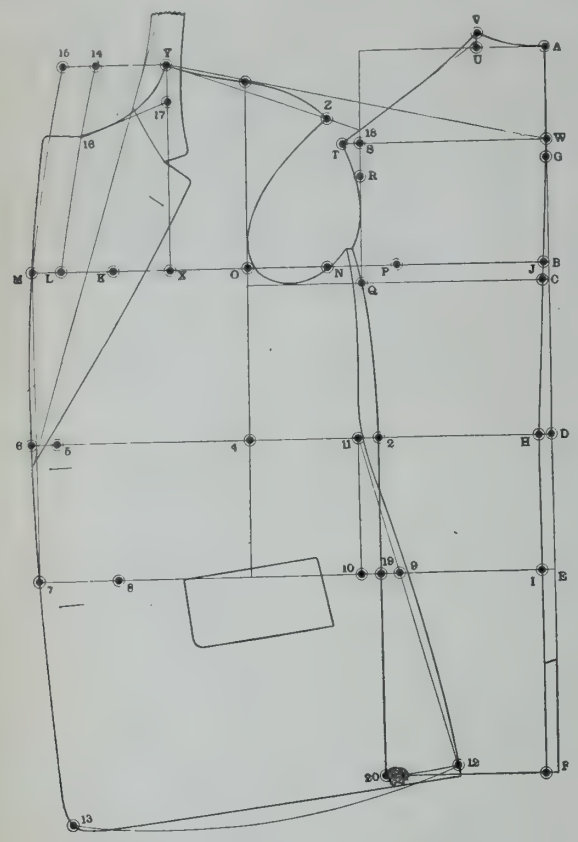
DUNCAN BELL, - - MONTREAL.

Agent pour l'Ouest:

JOHN A. CHANTLER, - TORONTO, CAN.

VESTON SAC, NON CROISE, A DEUX BOUTOONS

Les mesures d'après lesquelles ce dessin a été fait sont les suivantes:



Veston sac non croisé à deux boutons

Mesure au creux du bras	9¾ pcs.
Longueur à la taille	17 pcs.
Longueur totale.	32 pcs.
1ère mesure d'épaule.	13 pcs.
2ème mesure d'épaule.	18 pcs.
Omoplate	11¾ pcs.
Poitrine	39 pcs.
Taille	35 pcs.
Hanches	40 pcs.

Tirez à angle droit les lignes AU et AF.

Distance de A à B	9¾ pcs.
Distance de B à C	¾ pc.
Distance de A à D	17 pcs.
Distance de A à E	23 pcs.
Distance de A à F	32 pcs.

Aux points B, C. D. E et F, tirez des perpendiculaires à la ligne AF.

Le point G est à mi-distance entre A et B.

Distance de D à H, ½ pc.

Joignez GH et au point H abaissez une perpendiculaire sur la ligne DH.

La distance JK, 19½ pcs. représente le demi-tour de poitrine.

Distance KL, 2¼ pcs.

Distance LM, 1¼ pc.

Au point M abaissez une perpendiculaire.

Le point N est à mi-distance entre J et K.

Distance NO, 3½ pcs.

Au point O, abaissez une perpendiculaire.

Appliquez la mesure d'omoplate de J à O, 11¾ pcs.; plus 1½pc. = 13¼ pcs., et au point O élevez une perpendiculaire.

Le point P est à mi-distance entre J et O.

Distance PQ, 1½ pc.

Au point Q, élevez une perpendiculaire.

La distance QR représente le ¼ de la largeur de poitrine.

Distance RS, 1½ pc.

Au point S, menez la perpendiculaire SW.

Distance ST, ¾ pc.

La distance H2 représente le ⅙ de la largeur de poitrine, plus ¾ pc.

Au point 2, abaissez une perpendiculaire.

La distance AU représente ⅙ de la largeur de poitrine, plus ¾ pc.

Distance UV, ⅝ pc.

Joignez UT et formez le dos.

La distance OX est le ⅓ de la distance AC.

Au point X, élevez une perpendiculaire.

Mesurez la distance AV, appliquez-la en O en montant vers Y, 1ère mesure d'épaule, plus ½ pc. = 13½ pcs.

Joignez YW.

Joignez Y 18.

La distance YZ est égale à la distance VT, moins ¼ pc.

Formez l'épaule et le tour de bras.

Au point Y, menez la perpendiculaire à XY.

La distance Y14 est le ⅙ de la largeur de poitrine.

Distance 14-15, 1¼ pc.

Joignez 14-L et 15-M.

Distance 14-16, 1-6 de la largeur de poitrine.

Distance Y-17, 1-12 de la largeur de poitrine.

Joignez 17-16.

Formez l'encolure.

Distance 4-5, 1-2 de la ceinture.

Distance 5-6 1 1-4 pc.

Formez le bord du devant.

Distance, 7-8, 3 1-2 pcs.

Mesurez la hanche de 19 à I; appliquez cette mesure au point 8 vers le dos, 20 plus 1-2 pcs. = 20 1-2 pcs.

Distance 9-10, 1 3-4 pc.

Au point 10, élevez une perpendiculaire qui donne le point 11.

Joignez les points 11 et 9 et prolongez cette ligne pour avoir le point 12.

Formez le côté du devant, en ôtant 1-2 pc. entre le devant et le dos, au point Q.

Joignez les points 12 et 13 pour une courbe ayant le point Y pour centre.

Finissez comme le représente le dessin.

Greenshields Limited.

MM. Greenshields, Limited, prévoyant les besoins de leurs nombreux clients, ont réuni pour la saison d'automne un stock des marchandises sèches générales en haute faveur auprès des acheteurs les plus difficiles. L'acheteur de chaque département a choisi avec soin des lignes qui répondront aux demandes du commerce au détail des nouveautés. Les détailleurs sont priés d'examiner avec beaucoup d'attention les différentes lignes.

Le département des étoffes à robes a enregistré un succès exceptionnel dans les affaires sur les ordres pris à l'avance pour l'automne.

Les étoffes unies ont été vendues en quantités énormes et tiennent la tête de la liste. Les stocks arrivent rapidement et les achats, à l'ouverture des stocks permettent de faire des sélections de premier ordre. Les broadcloths et les draps vénitiens figurent en un assortiment étonnant et prennent de plus en plus de faveur à mesure que la saison s'avance. Les teintes brune, bleu-marin, prune et rouge sont populaires, leur faveur correspondant à l'ordre dans lequel elles sont nommées. Les serges se font remarquer davantage et la maison a toute confiance qu'elles seront en vogue. Les cachemires sont approuvés pour les vêtements d'intérieur, et leurs valeurs sont très-intéressantes.

Les étoffes de Priestley, qui se sont acquis une réputation enviable sur ce marché sont presque trop bien connues pour qu'il soit nécessaire de les énumérer. Des gravures de nombreux numéros populaires sont fournies gratuitement, et une carte postale envoyée à la maison et mentionnant "Tissus et Nouveautés" recevra l'attention voulue.

Les étoffes noires pour robes dans les lignes de Priestley comprennent: les vénitiennes, rosettas, roxanas, cordonas, les célèbres estrellas à chaîne de soie, les henriettes à chaîne de soie connues sous le nom d'endoras, toutes les lucanas de laine, etc. Parmi les tissus de laine de Priestley, le drap

LES ATTACHES

Commodes de Chapeaux de Dames

sont annoncées aux consommateurs dans tous les principaux magazines. Se vendent **25c.** la paire. Coûtent **$1.25** la douzaine de paires, payées d'avance.

TOUS LES PRINCIPAUX MARCHANDS DE GROS EN VENDENT.

Manufacturées uniquement par

FAIR M'F'G. CO., 568, 8ème rue, St-Racine, Wis.

Bonneterie et Sous-Vêtements

MARQUE DOMINION

DE

BURRITT

A côtes et unis.

BONNETERIE, CHAUSSETTES, MITAINES, TOQUES, GOLFERS, SWEATERS, BAS DE DESSUS, Etc.

Sous-Vêtements pour dames, jeunes filles et enfants.
Le nom est une garantie de qualité.
Chaque paire de bas porte notre étiquette de garantie.

Nos SOUS-VÊTEMENTS ont un fini parfait, marchandises de belle apparence et grandeurs amples.

Malgré la FORTE AVANCE qui a eu lieu cette année dans le PRIX DE LA LAINE, nous vendons nos lignes de BONNETERIE et de SOUS-VETEMENTS aux anciens prix.

Si nos voyageurs ne vous ont pas rendu visite, écrivez-nous pour avoir des échantillons.

A. BURRITT & CO.

Dominion Hose and Underwear Mills
Mitchell, Ontario.

Articles de Modes

Les acheteurs trouveront que notre stock pour la saison qui vient, est un des plus grands et des mieux assortis au Canada et, sous le rapport de

La Qualité, du Style, de la Valeur, n'est pas Surpassé.

Les marchandises d'automne arrivant maintenant nous permettent de garantir à nos clients des expéditions faites de bonne heure. Nous engageons à une inspection sans tarder.

VENTE EN GROS SEULEMENT.

C. Coulding & Sons,

Montréal
230 rue McGill

TORONTO

WINNIPEG
71 Albert St.

panneau en laine et la vénitienne chiffon, le mirra de laine et le lattis de laine obtiennent un grand succès.

Le cachemire brodé de soie est un numéro attrayant. Les meltons sont en grande variété. Les tissus pour blouses d'automne sont bien représentés et comprennent de nombreux dessins nouveaux en flanelles opéra et tissus à blouses brodés soie. Les étoffes pour costumes de fantaisie forment une bonne exhibition. Les plaids ont un bon assortiment et servent à relever les stocks. Le département des étoffes à robes a confiance que son assortiment est correct ainsi que ses valeurs.

La maison est en position de remplir tous les ordres immédiats dans les lignes des étoffes à robes. Les lustres et articles similaires pour lesquels elle a eu un succès remarquables, peuvent être expédiés promptement.

Comme d'habitude le département des soieries a de brillants rapports d'affaires heureuses, de nombreux articles spéciaux sont offerts pour les besoins tardifs de l'été. On offre des plaids et des carreautés gracieux dans les soieries populaires. Pour l'automne, les stocks de rassortiment sont complets dans toutes les lignes. Les taffetas, peaux de soie, louisines et paillettes font de bonnes affaires.

Un des principaux départements de la maison est celui des cotonnades; il comprend des lignes complètes de coton blanc et écru, dessins, coutils à matelas, cotonnades, draps de lit, cotons pour oreillers, ouate, filés, overalls, blouses, etc.. Les valeurs sont exceptionnelles, vu les avances récentes qui augmentent certainement à mesure que la saison s'avance. On offre quelques spécialités dans les overalls, à détailler à 50 cents. MM. Greenshields, Limited sont bien connus, grâce à l'excellence du département E, qui comprend les gants, les sous-vêtements les dentelles, les broderies, etc. Ce département est du dernier genre dans tous ses détails et absolumnt complet Les ordres par correspondance sont aux soins d'un des chefs de départements, et les choix et les valeurs sont de premier ordre.

Les cols et cravates de dames comprennent un vaste assortiment de rabats populaires, et tous les cols nouveaux et de fantaisie. L'assortiment est des plus complets sous tous les rapports. Les articles de bonne vente comprennent six lignes spéciales de cols rabats brodés, numéros LC1 à LC6. Les broderies de flannelette comprennent les plus nouveaux patrons et une combinaison complète de teintes. On offre deux lots spéciaux les numéros 1 et 2.

Dans le département de la bonneterie pour dames l'attention est attirée spécialement sur une ligne complète de bas de cachemire pour livraison de bonne heure. Les articles pour enfants se vendent bien au mois d'août, pour la réouverture des écoles, les bas de cachemire uni pour dames et enfants, grandeurs 4 à 10, No C 40, de 95c. à $2.25, ferment la liste. Le Llama No 66, de $2.25 à $4.50 est une autre bonne ligne. Dans les articles à côtes, quelques numéros spéciaux comprennent le job 16 dans les grandeurs pour dames à $2.25 et le numéro spécial 8, à genoux renforcés dans les grandeurs 4 à 10, de $1.25 à $2.25. Toutes les lignes et tous les prix sont au complet. Dans la bonneterie de laine, MM. Greenshields Limited sont prêts pour l'automne. Ils offrent cinq lignes de knickerbockers anglais pesants à des prix de 10 pour cent inférieurs à ceux que l'on paierait aujourd'hui. Ces lignes sont K60, K62, K70, K75 et K80. Dans les lignes en laine canadienne, A174 et A180 sont des articles de fortes ventes.

Dans les sous-vêtements pour dames et enfants, la maison est à même de faire des livraisons promptes. Les manufacturiers ont fait de promptes expéditions.

Les mouchoirs et les rubans pour le commerce de l'automne comprennent toutes les lignes ordinaires et un grand nombre d'articles leaders. Trois leaders dans les mouchoirs pure toile à ourlets à jour pour dames, avec une bordure large de un quart et d'un demi-pouce, sont le No 1 à 45c., le No 2 à 60c. et le No 3 à 75c. Beaucoup d'articles de fantaisie sont offerts pour le commerce de Noël. Des achats avantageux ont été faits en rubans de soie shot et effet shot de fantaisie. Ces articles sont aux anciens prix.

Le département des articles pour hommes a un assortiment complet de sous-vêtements pour l'automne, et les livraisons seront faites au complet. Rien ne manque dans le stock pour satisfaire aux demandes des acheteurs dans toutes les lignes, lorsqu'ils sont sur place.

MM. Greenshields Limited viennent de recevoir leur consignation d'automne en fait de tapis, rideaux, cretonnes, mousselines d'art, etc. Leur département des tapis et des fournitures de maisons a des stocks remplis. Les couvertures et confortables, qui sont aussi dans ce département, viennent d'être mis en stock pour le commerce d'automne. On offre des dessins nouveaux et jolis dans une olene de soie de 36 pouces, ainsi que dans une draperie croisée grand teint de 25 pouces, à 8c. la verge. Le choix peut s'exercer dans un grand assortiment de patrons.

Les sous-vêtements à côtes de la Ellis Mfg. Company Ltd, de Hamilton, dont on trouvera l'annonce dans une autre partie de ce numéro sont d'une souplesse merveilleuse, irrétrécissables et d'un ajustage parfait. Ils conservent leur élasticité tant qu'ils durent.

Demandez à votre fournisseur de vous faire voir les sous-vêtements Ellis, tirez dessus dans tous les sens et vous les verrez reprendre leur forme première.

Ces sous-vêtements se font dans les pesanteurs pour l'été et pour l'hiver; ils sont confortables, d'une belle apparence et donneront forcément satisfaction à la clientèle la plus difficile.

Les sous-vêtements Ellis diffèrent de tous les autres parceque les machines à côtes avec aiguilles à ressort sur lesquels ils sont fabriqués ne sont employées au Canada que par la manufacture Ellis.

Pour plus amples renseignements s'adresser à la Ellis Mfg. Co. Ltd, Hamilton, Ont.

Caverhill & Kissock

MM. Caverhill & Kissock, rapportent que, vers le premier du mois d'août, ils se placeront une fois de plus en avant avec de nouvelles lignes attrayantes de gants, tissus pour voilettes, garnitures de robes, cols de fantaisie ruchés, colleretes de fourrure, manchons, etc., articles pour lesquels la firme est bien connue.

Cette maison de modes bien établie offre un grand assortiment de belles soieries et trouve que, parmi les meilleures lignes de vente pour l'automne; sont les taffetas chiffon shot, les taffetas chiffon unis, et les tissus souples tels que louisines et messalines, qui ont une bonne vogue tant en couleur qu'en noir. Elle a aussi fait de bonnes affaires avec un bel assortiment de carreautés tartan en soieries louisine. Ces marchandises sont excessivement élégantes et font de magnifiques blouses et costumes shirt-waist. A propos des soieries offertes pour l'automne, on peut mentionner spécialement l'assortiment complet de peaux de soie de Bonnet, dont cette maison a en stock une grande quantité dans la couleur noire.

MM. Caverhill & Kissock sont bien préparés pour le commerce de la saison prochaine, avec un assortiment complet de velours. La saison promet d'être exceptionnellement bonne pour cette catégorie de marchandises, et cette maison appuie fortement sur les lignes lustré et chiffon qu'elle a en stock à tous les prix populaires. La popularité des lignes Terry pour l'automne augmente. Les teintes bien considérées sont: les verts, les bruns et les bleus-marins. Les nuances myrte et bronze foncé sont particulièrement en faveur.

Le département des rubans de Caverhill & Kissock dépasse son niveau élevé habituel, à cette époque de l'année.

La tendance du commerce avec cette firme semble indiquer qu'il y aura une très-forte demande pour les rubans louisine unis et les effets doux en taffetas. Les lignes de fantaisie sont celles qui se vendent le mieux dans les différentes variétés d'effets shot.

Les bords piquot de fantaisie, qui étaient en vogue il y a quelques années, sont de nouveau sur le marché pour l'automne et se voient en abondance dans les tissus à effet shot. Les rubans de velours sont bons pour l'automne, surtout les noirs.

PERSONNEL

—M. J. W. Holden, représentant MM. Gartride & Co., de Manchester, a tout récemment visité le commerce de gros de Montréal.

—M. E. B. Wallace, de la maison Gordon Mackay & Co., a visité le commerce de Montréal pendant le mois dernier en compagnie de M. D. H. Blackburn qui représente MM. Gordon, Mackay & Co., à Montréal.

—M. Louis Decelles, représentant dans la province de Québec de MM. Shachan Bros., de Toronto, vient de terminer un excellent voyage d'affaires dans les Cantons de l'Est. Il visite actuellement les principales villes situées en bas de Québec.

—M. Richard Patton, acheteur du département de la ganterie de MM. Greenshields Ltd, est actuellement en Europe.

—M. W. F. Jones, représentant Druiffe Bros. Ltd, de Londres, manufacturiers de soieries, est passé par Montréal se rendant dans le Nord-Ouest.

—M. H. S. Arnold, de la New-York Silk Waist Mfg Co., vient de terminer un excellent voyage d'affaires dans l'On-

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

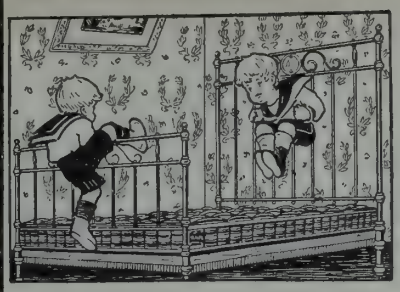
OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.



THE IDEAL GUARANTEED LINE TRADE MARK REGISTERED

Manufacturiers en gros de :

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreiller de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE
The Alaska Feather & Down Co.
The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

Stratford Woollen Mills

STRATFORD

TWEEDS MOYENS

Patrons Légers et Bonnes Teintes.
Etoffes de fantaisie pour Pardessus.
Etoffes Spéciales Pesantes pour Pantalons.

DUFTON & SONS

Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine
MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

♣ ♣ ♣

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

♣ ♣ ♣

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

tario; après avoir passé par Montréal, il est reparti pour les Provinces Maritimes.

— M. E. G. Brown, acheteur du département des tapis de la maison Ogilvy, vient de partir pour un voyage en Europe.

— M. L. Stuffmann, de MM. Konig & Stuffmann, est de retour à Montréal après avoir visité les principaux marchés européens.

— M. W. A. Cooke, acheteur du département des cotonnades de Greenshields Ltd, est sur le point de partir pour un voyage d'achats en Europe.

— M. A. H. Patterson, gérant de la succursale canadienne de la Jaeger Sanitary Woolen System Co. Ltd, est de retour à Montréal après avoir été installer une agence à Winnipeg.

— M. Jos. Duhamel, acheteur pour le rayon des toiles de MM. Greenshields Ltd, est parti pour l'Europe vers la fin du mois de juin.

— M. J. J Westgate de la Hudson Bay Knitting fera un voyage étendu dans le Nord-Ouest dans le mois d'août.

— M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenham, Caldecott & Co., partira pour l'Europe à la fin du mois d'août.

— M. E. S. Wadsworth, représentant la New York Silk Waist Mfg Co., visite actuellement les principales villes du Nord-Ouest de l'Ontario.

— M. J. L'Heureux, de MM. S. F. McKinnon & Co., a passé une partie de ses vacances dans les îles de Sorel.

— M. Napoléon Robitaille, représentant MM. Geo. H. Hees, Son & Co., a passé ses vacances à Beauport.

— M. J. E. Fisher, de MM. John Fisher & Co., qui a passé deux mois en Angleterre, est de retour à Montréal.

— M. F. J. Bernier, représentant de la maison C. X. Tranchemontagne, passe une partie de ses vacances à Marquette, Michigan.

— M. Pantaléon Jobin, de la North-Western Fur Co., est de retour à Montréal après un voyage dans les Provinces Maritimes et le district de Québec.

— M. H. Wener, président de la Montreal Clothing Co., est a la veille de faire un voyage d'affaires en Europe.

— M. C. X. Tranchemontagne partagera la saison de villégiature entre Ste-Agathe et Old Orchard.

— M. J. L. A. Racine passe la saison d'été chez M. Alph. Racine, son père, à Woodlands.

— M. Nap. Mainguy, de la North-Western Fur Co., vient d'achever un excellent voyage d'affaires dans les provinces du Nord-Ouest.

— M. J. M. Gauthier, représentant la North-Western Fur Co. est de retour à Montréal après avoir visité le commerce du Lac St-Jean.

— M. Joseph Audette, du département des ventes de MM. Caverhill & Kissock, est de retour à Montréal après avoir fait un voyage de plaisir dans les Cantons de l'Est.

M. Gustave Barette, représentant MM. E. O. Barette & Cie, de Montréal, visite actuellement les principales villes du bas du fleuve.

M. E. O. Barette a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Niagara Falls.

— M. Geo. D. Harper, acheteur européen de la maison Caverhill & Kissock, est attendu à Montréal vers la fin du mois de juillet.

— M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co., qui est actuellement en Europe, sera de retour à Montréal vers le 1er août.

— M. F. W. Stewart, gérant de la Salem Co. Ltd, vient de terminer un voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

— M. D. M. Lefebvre, de la maison Finley, Smith & Co., vient de terminer un excellent voyage de placement dans les Cantons de l'Est.

— M. H. Duverger, gérant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., de Montréal, passe une partie de la saison d'été à Richmond.

— M. James Alexander, chef de la maison S. F. McKinnon & Co. Ltd, est attendu à Montréal vers la fin de juillet.

M. J. B. Arnold, de la New-York Silk Waist Mfg Co. fait actuellement une tournée d'affaires dans les Provinces Maritimes.

— M. J. A. Marchand vient de partir pour un voyage dans les Cantons de l'Est avec l'assortiment d'articles de modes de la maison Debenham, Caldecott & Co.

— M. W. Maynard, qui représente à Québec la New York Silk Waist Mfg Co., a tout dernièrement visité le commerce de détail de cette ville avec les échantillons d'automne.

PAGINATION DES ANNONCES

Allied Mfg Cos., [The] 99
Arlington Co., [The] 115

Baldwin's Partners, J. & J. 113
Benning, Barsalou & Co. 65
Bishop Co. J. H., [The]. 102
Brock Co. Ltd. W. R., [The] 2, 88, 89, 90, 91.
Brophy, Cains, Ltd. 45
Burritt & Co., A. 117

Canadian Motor Car Co. [The] 75
Canadian Underwear Co., [The] .. 101
Chaleyer & Orkin.. 68
China & Japan Silk Co., [The] .. 112
Coderre, Louis A. 23
Compagnie Cantin de Warwick .. 67
Cie Française de Tabletterie 67
Coristine & Co., James 51
Croft & Sons Wm. 69

Debenham, Caldecott & Co. 59
Dominion Oil Cloth Co., [The] 47
Dominion Show Case Co., [The: . . 112
Dominion Suspender Co., [The] .. 97
Dominion Textile Co. Ltd., [The] .. 43
Dominion Wadding Co., [The] 119
Double Use Mitten Co. Ltd., [The] . 48

Ellis Mfg Co., [The] 93

Fair Mfg. Co., [The] 116
Fellows & Co., ... 87
Fisher & Co, John 119
Frank & Bryce, Ltd, ... 48

Garland Son & Co., John M. 71
Globe Suspender Co., [The].. 72
Goderich Knitting Co., [The] 70
Goulding & Sons, G. 117
Greene Co. Wm. A., [The]. 95
Greenshields Ltd., 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 38, 39, 52, 53, 54, 55, 119, 122

Hamilton Cotton Co., [The] 111
Harris & Co., Ltd. 19
Hees Son & Co., Geo. H. 83
Hirshson & Co 111
Hudson Bay Knitting Co., [The] .. 31

Ideal Bedding Co., [The] 119
Ishikawa, K. 104

Konig & Stuffman 56, 57
Kyle Cheesbrough & Co 27, 28, 29

Ladies Wear, Ltd.. 73
Lamoureux, Jos. 72

Manufacture de Hardes de Warwick 67
Menzie Wall Paper Co Ltd., [The] 61
Mishkin, I. 107
Montreal Waterproof Clothing Co.. 103
Morin & Cie, A. O. 21
Morrice Sons & Co., D. 63
MacDonald & Co., John 25
McCall Co. Ltd., D. [The] '.. 77
McDougall & Co., A. 17
McDowell, A. H. 119
McKinnon & Co, S. F. 105

New-York Silk Waist Mfg. Co. [The] 13
Nisbet & Auld 81, 82
North Western Fur Mfg Co., [The] 79

Paché & Flammand 74
Paquet, J. Arth. 15
Perry Knitting Co, G. B. 107
Pugh Mfg Co., [The] 76

Racine & Cie, A. 108, 109
Richardson, A. S. 107

Shantz & Co., Jacob Y. 107
Standard Umbrella Mfg. Co., [The] 19
Sternberger & Ballerstein 106
Storey & Son, W. H. 85
Stratford Knitting Co. Ltd., [The] 78
Stratford Woollen Mill 119

Tooke Bros., Ltd. 34, 35
Tranchemontagne, C. X. 49
Turnbull Co., Ltd. C., [The] 87

Victor Mfg. Co., [The] 121

Watson Mfg. Co., [The] 41

Un mot à M. l'Acheteur—

Notre ligne de **Manteaux** et de **Jupes** pour la saison d'Automne est la plus forte qui ait jamais été offerte sur le marché.

Le plus grand soin a été exercé dans la sélection des tissus les plus choisis en étoffes importées et de fabrication domestique.

La fabrication est sous la direction personnelle de dessinateurs absolument les meilleurs et aussi sous celle d'un des membres de la firme.

Nous mettons un orgueil particulier dans l'ajustage et les qualités de vente de nos manteaux, et dans le style et la façon de tomber de nos jupes, aussi bien que dans la main-d'œuvre et le fini.

Les Marchands et les Acheteurs dans toutes les sections montrent journellement leur appréciation de la ligne

TRADE Victor MARK

Nos manteaux longs, demi-ajustés en draps **Covert, Melton, Beaver,** etc., nuances fawn, gagnent l'approbation. Il va sans dire qu'ils sont corrects.

C'est justement une des nombreuses bonnes choses que nous sommes prêts à vous montrer, si vous dites un mot.

Nos représentants sont pourvus des tout derniers patrons pour l'Automne, et vous ne devriez pas manquer de voir leurs échantillons ce mois-ci. Ajoutez le pouvoir de la marque

TRADE Victor MARK

à votre puissance pour la vente.

The Victor Manufacturing Co.
QUEBEC.

Costume pardessus long en

Drap Panneau de Priestley

Le tissu élégant pour l'Automne

Costume fait en Drap Panneau de Priestley.

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg, Man.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver, C. B.

TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES AND DRYGOODS

AOUT 1905

COSTUME PARDESSUS LONG EN

Drap Panneau de Priestley

LE TISSU ÉLÉGANT POUR L'AUTOMNE

Costume Fait en Drap Panneau de Priestley.

Greenshields Limited

MONTREAL

The W. R. Brock Company, (Limited)

Tenez-vous des Tapis?

Si oui, cela vous paiera de voir nos échantillons pour le

PRINTEMPS 1906

Malgré l'avance des prix sur les Tapis et les Rugs, nous sommes à même de COTER les PLUS BAS PRIX DU MARCHE.

Un grand nombre des Modèles sont Restreints, au Canada, à

The Wm. R. BROCK CO., Limited.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI — MONTREAL, AOUT 1905 — No 8

COMMENT TRAITER LES PLAINTES DES CLIENTS

La meilleure preuve des aptitudes aux affaires et du caractère d'un marchand est probablement donnée par la manière dont il reçoit les clients qui viennent à son magasin pour formuler une plainte. L'intolérance au sujet des réclamations et la mauvaise humeur à la moindre provocation révèlent toujours le manque d'égalité de caractère, égalité nécessaire au succès dans le commerce de détail.

Pour rendre justice au public, dit "Tobacco", on peut dire que peu de clients se plaignent sans raison, et la manière dont les clients sont traités dans ces rares occasions détermine s'ils continueront à vous conserver leurs bonnes grâces et leur patronage, ou s'ils vous les supprimeront.

Il est donc avantageux de ne manifester aucun ressentiment, que la plainte soit fondée ou non. Un peu de raisonnement et de réflexion aplanira les difficultées dans la plupart des cas, sans perte de clientèle ou de prestige, et il arrivera même qu'un règlement habile d'une difficulté de ce genre fera du client un ami du patron.

Le marchand qui utilise ses propres erreurs pour le plus grand bien de son commerce est celui qui réussit le mieux. Voyez donc à ce que vos commis comprennent parfaitement votre politique à cet égard, car le manque de tact des employés est souvent la cause de la perte de la clientèle.

Le marchand pourrait prendre une leçon sur la manière de traiter les réclamations dans les magasins à départements. Les grands magasins reconnaissent que presque toutes les plaintes ont une valeur éducationnelle. Les clients qui ont à se plaindre de quelque chose indiquent par là même une incapacité ou une négligence là où on s'y attendait le moins, et cette révélation peut se traduire par un profit assez élevé pour le marchand.

Ces réclamations mettent un terme efficace à des méthodes défectueuses ou à une mauvaise main-d'œuvre, et il n'est que juste et d'une bonne politique non-seulement de rectifier ce qui doit l'être, mais aussi de remercier le client d'y avoir appelé votre attention. Ceux qui prennent plaisir à faire des plaintes sont trop peu nombreux pour mériter considération.

PIQUE-NIQUE ANNUEL DE LA HUDSON BAY KNITTING COMPANY

Samedi dernier, 12 août, la Hudson Bay Knitting Co. conviait ses employés et un certain nombre d'invités à un pique-nique au parc Sherringham, Ile Perrot. C'était le troisième pique-nique que la compagnie offrait à son personnel et il a été en tous points digne des précédents.

Le "Duchess of York" qui avait été nolisé pour conduire les excursionnistes à l'Ile Perrot leva l'ancre au Bassin du Canal à huit heures du matin aux sons harmonieux des instruments de l'orchestre Massino.

M. J- D. Ouellette, le surintendant de la manufacture de la Hudson Bay Knitting Co., dirigeait l'excursion, veillant à ce que chacun ait tout le confort voulu. Il avait pour tous un mot aimable et était plein de prévenances pour les invités.

Il était près de midi, lorsque le bateau arriva à l'Ile Perrot et les passagers purent débarquer au parc Sheringham même.

Sur présentation d'une carte qui leur avait été remise, les excursionnistes recevaient une boîte contenant un lunch complet et appétissant auquel tout le monde fit honneur, l'appétit ayant été d'ailleurs aiguisé par le grand air et la promenade sur l'eau.

Vers 2 heures p. m. commencèrent les courses dont le programme était très attrayant et dont voici les résultats:

Coures pour chercheurs de chaussures; 100 verges: gagnant Hy Trott.

Courses pour filles audessus de 16 ans; 100 verges: 1er prix, Melle Berthe Allard, 2ème prix, Melle Bella Sylvestre.

Course pour hommes mariés; 100 verges: gagnant, Fred Ouellette.

Course en sac; 100 verges. gagnant Albert Aggett.

Course pour filles au-dessus de 16 ans; 100 verges: 1er prix, Melle D. Brisebois; 2ème prix, Melle A. Deslongchamps.

Course de fumeurs; 200 verges: gagnant E. Fiset.

Course à oeuf sur cuillère pour filles; 75 verges: 1er prix, Melle Alice Charette; 2ème prix, Melle Juliette Léonard.

Course pour hommes; 100 verges: 1er prix, Hy Lucas; 2ème prix, Fred Ouellette.

Course aux patates; gagnant R. Lamoureux.

Course pour garçons au-dessous de 17 ans; 100 verges: gagnant Hy Trott.

Course à trois jambes; 100 verges: 1er prix, R Lamoureux; 2ème prix, Alb. Aggett.

Tirage au câble, [Six de chaque côté]. Tug of War ;gagnants: Willie Champagne, Ls Perrault, Jos. Pothier, S. Légaré, Ad. Lefebvre et Sam Gosselin.

M. R. Lucas, secrétaire-trésorier de la compagnie, venu de Lachine pour les rencontrer, fit faire aux invités une superbe promenade à Ste-Anne de Bellevue, sur son magnifique yatch où tous furent reçus avec la plus grande cordialité.

M. J. J- Westgate, président de la compagnie a envoyé un télégramme exprimant ses regrets de ne pouvoir assister au pique-nique. Il avait pris les dispositions voulues pour que toutes les dépenses de la journée fussent supportées par la compagnie qui, comme toujours, a grandement fait les choses.

L'orchestre Massino n'a pas peu contribué aux plaisirs de la journée en faisant entendre les splendides morceaux de son répertoire tant dans le cours de la journée que pendant la danse qui a eu lieu sur le bateau.

Ceux qui ont pris part à cette charmante excursion en sont

revenus enchantés et il n'y avait qu'une seule voix pour remercier tous ceux qui ont contribué à leur plaisir d'un jour.

LA FIN DES TIMBRES DE COMMERCE

Nous n'avons pu dans notre précédent numéro donner le texte de la loi abolissant l'émission, la distribution et la vente des timbres de commerce; nous avons pu nous procurer le texte officiel français de cette loi, nous la publions ci-dessous.

Nous ne saurions trop nous réjouir du vote de cette loi, pour plusieurs raisons.

La première de ces raisons est que les marchands ne se croiront plus obligés de se faire la concurrence à coups de timbres et par conséquent ils garderont pour eux les profits de leur travail au lieu de les verser dans la caisse de ceux qui s'engraissaient de leur sueur sans rien risquer et sans faire oeuvre de leurs doigts. Les localités qui n'ont pas connu l'exploitation des timbres de commerce ne peuvent se faire une idée même approximative du tort qu'elle a causé aux marchands. Montréal en ressent les effets plus qu'aucune autre ville et pendant longtemps encore cette cité souffrira du tort qu'ils ont causé au commerce de détail.

Cela se conçoit, car depuis des années tout ce que gagnait le marchand, après en avoir déduit les frais généraux, était distribué sous forme de timbres. La concurrence aux timbres n'empêchait pas la concurrence des prix; on coupait quand même, on coupait toujours et même davantage, si bien que depuis quelque temps le chiffre des faillites augmente ici. Une autre preuve de l'effet pernicieux des timbres c'est que, dans le commerce de gros, il y a unanimité dans les déclarations relatives aux paiements: Montréal paie mal, la campagne paie bien. Et cependant à Montréal tout le monde a du travail au port, dans les manufactures et dans la construction. Les commerçants y ont fait et y font des affaires mais pas de bénéfices; les bénéfices étaient pour les compagnies de timbres de commerce.

Aussi les détailleurs se sont-ils émus, quoique bien tardivement. Ils ont attendu trop longtemps pour se liguer et pour obtenir la loi remédiatrice que nous publions plus loin. Leur succès est pour nous une autre cause de satisfaction, car nous sommes absolument convaincus qu'il aidera plus que ce soit à resserrer entre marchands les liens qui devraient les unir tous. Tous ont des intérêts communs à protéger et maintenant ils voient mieux qu'ils ne le voyaient auparavant, ce que peut produire une union intime dans une même pensée et pour le même objet de tous les commerçants.

Voici la loi annoncée plus haut.

Acte modifiant le Code criminel, 1892

Sa Majesté, de l'avis et du consentement du Sénat et de la Chambre des Communes du Canada, décrète:

1. Le Code criminel, 1892, est modifié par l'insertion des articles suivants, immédiatement après l'article 526:

" **526a.** Dans le présent article,

" (a) l'expression " timbres de commerce " comprend, outre les timbres de commerce ainsi communément appelés, les récépissés d'espèces, reçus, coupons, billets de prime de toute forme ou autres objets destinés à être donnés à l'acheteur de marchandises par le vendeur ou son employé ou agent, et à représenter un escompte sur le prix de la marchandise, ou une prime à l'acheteur, et qui soit rachetables soit—

" (i) par toute personne autre que le vendeur, ou la personne dont il a acheté la marchandise, ou le fabricant de la marchandises, ou

" (ii) par le vendeur ou la personne dont il a acheté la marchandise, ou le fabricant de la marchandise, en espèces ou en marchandises qui ne lui appartiennent pas, ou qui ne lui appartiennent pas exclusivement, ou

" (iii) par le vendeur ailleurs que dans l'établissement où la marchandise a été achetée,

ou qui ne portent pas à leur face l'indication de leur livraison et de leur valeur marchande, ou ne sont pas rachetables en tout temps; mais une offre imprimée ou marquée par le fabricant sur une enveloppe, une boîte ou un récipient dans laquelle ou dans lequel se vend une marchandise, d'une prime ou d'une récompense sur remise de cette enveloppe, de cette boîte ou de ce récipient, n'est pas un timbre de commerce aux termes du présent article.

" (b) l'expression " marchandises " signifie toute marchandise ou objet de commerce ou de fabrication;

" (c) les expressions " quiconque ", " vendeur " " acheteur ", " marchand ", " agent " ou " personne " comprennent toute société, ou corporation ou corps constitué en corporation.

" 2. Est coupable d'un acte criminel et passible d'un emprisonnement d'un an et d'une amende de cinq cents piastres au plus, quiconque, en personne, ou par son employé ou agent, directement ou indirectement, émet, donne, vend ou autrement aliène, ou offre d'émettre, donner, vendre ou autrement aliéner des timbres de commerce à un marchand ou à un commerçant en marchandise pour servir dans son commerce.

" 3. Est coupable d'un acte criminel et passible d'un emprisonnement de six mois et d'une amende de deux cents piastres au plus tout marchand et commerçant en marchandise, qui, en personne ou par son employé ou son agent, directement ou indirectement, donne ou aliène de quelque manière, ou offre de donner ou d'aliéner des timbres de commerce à un client qui achète de lui quelque marchandise dont il fait commerce.

" 4. Est coupable d'une contravention (offense) et passible, sur conviction par voie sommaire, d'une amende de vingt piastres au plus, quiconque en achetant quelque marchandise d'un marchand ou commerçant, directement ou indirectement reçoit, accepte ou prend des timbres de commerce, du vendeur de la marchandise, ou de son employé ou agent. "

" **526b.** Tout officier exécutif d'une corporation ou compagnie coupable d'un acte criminel, aux termes du paragraphe 2 de l'article qui précède immédiatement le présent, ou d'une contravention, aux termes du paragraphe 3 du même article, lequel officier exécutif aide ou pousse à la perpétration de pareil acte criminel ou de pareille contravention ,ou la favorise de ses conseils ou s'en fait la cause, est coupable d'un acte criminel et encourt les peines respectivement portées aux dits paragraphes."

2. La présente loi ne s'applique pas aux timbres de commerce émis par un fabricant ou un vendeur avant le premier jour de novembre 1905.

QUALITES ESSENTIELLES D'UN GERANT DE MAGASIN

L'homme qui désire réussir dans le commerce des marchandises sèches doit choisir la branche pour laquelle il se sent le plus de dispositions. Un bon vendeur, dit le " Dry Goods Economist ", est souvent un mauvais chef de rayon; un homme peut être un excellent inspecteur et faire pauvre figure derrière un comptoir; l'acheteur dont le salaire va dans les dix-mille dollars n'aura aucune qualité pour agir comme surintendant.

S'il y a une hiérarchie naturelle dans les positions qui conduisent à la situation de gérant, c'est la suivante: surveillant, commis préposé au bureau des réclamations, assistant-surintendant, surintendant, gérant.

Les qualités nécessaires pour obtenir de l'avancement, afin d'arriver au poste de gérant sont les suivantes:

Un homme doit être naturellement un conducteur d'hommes. La possession de cette qualité innée est d'une importance primordiale; elle prime tout le reste.

La meilleure preuve en est que beaucoup de gérants ayant le mieux réussi ne sont pas du tout des hommes versés dans

QUALITE

Les plus grands Manufacturiers
Exclusifs de Blouses de Soie
DU DOMINION.

Les Vetements

"MARQUE SHIELD"

sont faits et vendus en vue de la qualité. S'ils n'étaient pas faits de cette façon, ils ne se vendraient pas ainsi. La qualité indique le type du travail le meilleur sur le matériel le meilleur, et c'est exactement ce dont les

Blouses et les

Costumes a Chemisette

MARQUE "SHIELD"

représentent le type. Maintenant pourquoi n'aurions-nous pas votre ordre pour l'Automne ? Nous pouvons remplir vos commandes et vous donner satisfaction promptement. Ne faites pas d'erreur, mais ralliez-vous aux Vêtements "**Marque Shield**" et aux ventes sûres, constantes.

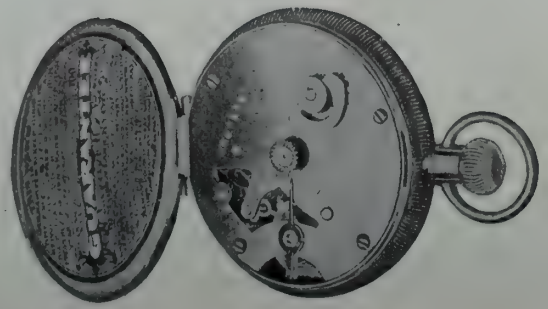
NEW YORK SILK WAIST MFG. COMPANY.

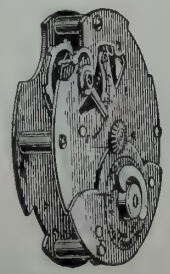
40 RUE ST-ANTOINE, MONTREAL.

A NOS ABONNES

PRIME EXCEPTIONNELLE

Nous avons passé un contrat avec la maison bien connue Robt. H. Ingersoll & Bro. de New-York, manufacturiers des célèbres montres "Ingersoll," qui nous fournira **5,000** montres de son nouveau modèle "Yankee." Le boîtier de ce nouveau modèle est de forme parfaite, aussi parfaite que dans les boîtiers de prix; la vignette ci-contre en est la reproduction exacte. Il est parfaitement uni, sauf dans le pourtour qui est gravé.





Le nouveau cadran est en "Porcelate" qui imite si parfaitement la porcelaine qu'un expert seul peut en faire la différence. Les parties visibles du mouvement sont d'un fini absolument parfait et le boîtier est fini or avec effet satiné. Les mouvements sont du prototype 'Ingersoll" et sont absolument garantis, comme l'indique la reproduction de garantie ci-contre.

Cette montre n'est pas donnée comme montre en or et nous voulons qu'il soit bien compris qu'elle n'est pas donnée comme telle; mais jusqu'à présent, c'en est l'imitation la plus parfaite; et s'il est pris de cette montre autant de soin qu'on en prend d'une montre dispendieuse, elle donnera tout autant de satisfaction. On ne peut obtenir nulle part au Canada, dans le détail, cette montre à moins de $2.50 à $3.00 la pièce.

Comment obtenir cette Prime ?

Tout abonné actuel à "LIQUEURS ET TABACS" peut obtenir livraison, sans dépense d'aucune autre sorte, d'une de ces montres en nous payant ce qu'il peut nous devoir en arrière et deux années en avance.

Tout nouvel abonné pourra obtenir une de ces montres sans frais d'aucune sorte en nous remettant simplement la somme de $2.00 pour deux années d'abonnement.

Nos représentants vous visiteront, mais il peut se faire qu'ils soient quelque temps avant de vous voir. Si, en attendant, notre proposition vous intéresse et que vous vouliez obtenir une de ces montres, faites remise comme ci-dessus et nous vous adresserons cette montre en approbation par la malle.

le commerce des nouveautés, mais ont été recrutés dans d'autres professions d'une nature absolument différente. Certains gérants ont même été avocats.

D'autre part il ne faudrait pas tirer de là la conclusion qu'un gérant ne peut pas sortir des rangs; il y a trop d'exemples du contraire. Des occasions d'avancement se produisent toujours.

L'inspecteur a un motif spécial pour songer à atteindre cette situation, car la nature même de ses fonctions le fait directement remarquer de ses supérieurs. L'homme qui fait bien fonctionner la section placée sous sa surveillance, qui donne une solution satisfaisante aux différends qui s'élèvent entre clients et commis sans recourir à la nécessité de faire appel pour cela à plus haut que lui, sera tenu en haute estime par ses supérieurs qui lui donneront de l'avancement lorsque l'occasion s'en présentera.

Supposons que le bureau des réclamations n'ait personne à sa tête. L'inspecteur qui s'est fait recommander par son travail sera naturellement celui qui sera choisi pour ce poste. S'il s'acquitte bien de ses nouvelles fonctions — et il n'y a pas de raison pour que cela ne soit pas —, un autre avancement l'attend. Si l'assistant-surintendant prend des vacances, une partie au moins de son travail incombe au bureau des réclamations et le subordonné qui s'acquitte avantageusement de ses fonctions intérimaires, peut avant longtemps occuper ce poste d'une manière permanente. L'échelon suivant qui se présente logiquement est celui de surintendant, puis celui de gérant.

Bien entendu, il est certains hommes qui ne s'élèveront jamais au-dessus d'une certaine position. La limite qu'ils peuvent atteindre est très-clairement définie et, tandis qu'ils peuvent être à leur place comme inspecteur, ou même comme commis du bureau des réclamations, ils n'auraient pas les qualités requises pour remplir les devoirs d'une position plus élevée.

Pour faire un bon inspecteur, un homme doit avoir une bonne apparence et une bonne tenue; il doit savoir s'y prendre de telle sorte avec les clients surexcités que ceux-ci s'estiment entièrement satisfaits de la manière dont ils sont traités, quand bien même ils n'obtiennent pas tout ce qu'ils pensaient obtenir. Il doit aussi pouvoir inspirer le respect à ceux qui sont sous ses ordres et assurer une discipline parfaite dans la section sur laquelle sa juridiction s'étend.

Les mêmes qualités sont nécessaires à un commis du bureau des réclamations, mais encore plus développées.

Un surintendant doit avoir un sang-froid parfait; il doit avoir une impassibilité de visage telle, qu'une personne parlant avec lui ne doit pas avoir le moindre soupçon de ce qui se passe dans son esprit. S'il a reçu une réprimande sévère de la part du patron, il doit pouvoir retourner à son travail, sans faire paraître de mécontentement et sans aucun désir de faire retomber la faute sur qui que ce soit. Il doit aussi être un homme de méthode, donner une grande somme de travail, pouvoir prendre une décision rapide au sujet d'une question embrouillée, passer à un autre problème, le résoudre et être prêt pour une autre question.

Une chose paraîtra peut-être frivole, bien qu'elle soit absolument nécessaire chez un surintendant ou gérant de premier ordre, c'est qu'ils doivent surtout avoir un bon estomac.

LA TAXE SUR LES VOYAGEUR SDE COMMERCE

[Du "Dry Goods Review."]

Pendant la dernière session de la Législature de Québec — nous pouvons dire pendant les dernières heures de la session — un acte a été voté pour forcer tous les voyageurs de commerce étrangers, qui entrent dans la Province pour prendre des commandes de marchandises de manufacture étrangère, à payer une taxe de $300.

Il n'est pas étonnant qu'une telle mesure restrictive ait provoqué des critiques défavorables, de tous côtés, accompagnées de violentes protestations; et il n'est pas probable que cette agitation cesse, à moins que le gouvernement ne raye de ses statuts cette mesure nuisible.

Tout d'abord, les nombreuses personnes qui ne sont pas familiarisées avec la teneur de l'acte, pensaient qu'il s'appliquait à tous les voyageurs de commerce représentant des maisons situées en dehors de la Province; mais heureusement, cette mesure ne va pas tout à fait aussi loin que cela, bien qu'elle s'étende bien au-delà des limites de la justice et du sens commun- Les voyageurs qui représentent des maisons canadiennes sont exempts de la taxe; mais celle-ci s'applique aux agents canadiens de maisons étrangères qui ne résident pas dans la province de Québec. Par exemple, si un manufacturier anglais ou américain a un agent résidant à Toronto, cet agent ne peut pas vendre des marchandises dans la province de Québec ou essayer de les vendre sans tomber sous le coup de la loi. Il faut remarquer que le terme étranger" s'applique à la Grande-Bretagne aussi bien qu'à toute autre contrée qui ne fait pas partie de l'Empire, ce qui semblerait indiquer que les promoteurs de cet acte n'ont été restreints par aucune idée sentimentale.

Si le nombre des agents ainsi atteints n'est peut-être pas très grand, on ne peut pas en dire autant des voyageurs de commerce étrangers qui entrent dans la Province. Tous ces voyageurs doivent fournir chacun $300 au Trésor de la Province, s'ils veulent vendre des marchandises dans les limites du Territoire soumis à la taxe. Peu importe que l'individu, qui paie la taxe, vende pour un dollar ou pour mille dollars de marchandises; l'impôt est le même.

Tel est le point capital de la mesure imposée à la Province contre les désirs des commerçants, mesure contraire à leurs intérêts, pernicieuse en principe et dénuée de toute compensation.

On a dit que la taxe avait été imposée pour empêcher les marchands-tailleurs anglais d'envoyer leurs représentants ici pour prendre des ordres de vêtements qui, autrement, seraient achetés dans le pays. Un tel motif n'a pas sa raison d'être, mais il est digne de la mesure et des auteurs avisés qui l'ont promulguée. Figurez-vous la perspicacité d'un homme d'Etat qui concevrait une telle taxe pour protéger les intérêts des marchands-tailleurs de la Province! Il importe peu que d'autres branches du comemrce, telle que la quincaillerie, soient affectées par cette taxe si les tailleurs sont protégés; toutefois, une législation de cette nature met toujours une restriction au commerce et est une chose qui, d'après les idées que nous avons du gouvernement fédéral, n'est pas du ressort des autorités provinciales.

Beaucoup d'hommes d'affaires américains semblent craindre que d'autres Provinces du Dominion suivent l'exemple de Québec; mais nous voudrions les rassurer à ce sujet. Les actes d'une Province, quels qu'ils soient, n'ont aucune conséquence pour ceux des autres Provinces, tout au moins il n'y a pas de raison pour qu'ils en aient une. Néanmoins, un voyageur étranger qui désire offrir en vente ses marchandises dans tout le Canada, doit payer, en taxes provinciales, la jolie somme de $370. Car quelques étrangers peuvent ignorer que deux autres Provinces du Dominion imposent une taxe semblable à celle qui a été dernièrement instituée dans la province de Québec, mais de proportions plus petites.

Les voyageurs [canadiens et étrangers] qui entrent dans l'Ile du Prince Edouard, doivent payer $20 par an, s'ils offrent en vente des marchandises dans cette Province, tandis que la Colombie-Anglaise prélève une taxe de $50 sur la même classe infortunée d'individus. Ces sommes sont insignifiantes si on les compare à la taxe imposée par la province de Québec, ce qui indiquerait presque que les préleveurs de taxe de ces provinces éloignées sont encore des novices dans l'art des finances.

Le sous-Vêtement à cotes Ellis fait à l'aiguille à ressort.

Réalise tous les points nécessaires pour retenir la CLIENTÈLE et, ce qui est plus important, FAIT LA CLIENTELE.

C'est le seul sous-vêtement à côtes au Canada fait d'après le **système de l'aiguille à ressort,** qui donne une élasticité permanente et plus grande que tout autre système sur terre. Sous-vêtements en deux morceaux et combinaisons, toutes les pesanteurs.
PRINTEMPS, ÉTÉ, HIVER.

The Ellis Manfg Co., Hamilton

AGENTS DE VENTE
DIGNUM & MONYPENNY, Toronto et Montréal.

Chapeaux et Calottes

Nos échantillons de chapeaux et calottes pour 1906 vous seront soumis très prochainement. Ils comprennent les plus hautes nouveautés et les meilleures valeurs en produits anglais, américains et canadiens. Nos lignes spéciales de chapeaux "HENRY CARTER & WILKINSON" surtout sont excessivement attrayantes et d'une légèreté surprenante.

Puis-je compter sur vos commandes futures? Elles recevront mon attention toute particulière. Attendez la visite de mon voyageur.

J. ARTHUR PAQUET, QUEBEC

SUCCURSALES: MONTREAL, OTTAWA, TORONTO, WINNIPEG.

Si les autres Provinces imposaient des taxes proportionnées, le résultat serait à peu près le suivant: Ontario, $500; Québec, $300; Manitoba et les Territoires du Nord-Ouest, $200; Nouvelle-Ecosse, $150; Nouveau-Brunswick, $100; Ile du Prince Edouard, $20; Colombie Anglaise, $50; ce qui ferait un total de $1,320. Une telle taxe serait en effet prohibitive et, considérée à ce point de vue, semblerait presque ridicule. Si les autorités fédérales entreprenaient d'imposer une taxe si lourde, cette taxe semblerait hors des limites de toute raison, et serait presque aussi raisonnable que la taxe proportionnelle actuelle imposée par les trois provinces qui ont pris la tête du mouvement.

Les hommes d'affaires peuvent à peine considérer des taxes de cette nature comme étant du ressort des autorités provinciales. Personne ne penserait à réclamer, pour la Province, le droit de percevoir les droits de douane. Mais la taxe provinciale sur les voyageurs de commerce est, après tout, une autre manière d'impôt sur les marchandises. Il est à souhaiter que d'autres provinces laissent le gouvernement fédéral décider sur de pareils sujets, et que les trois Provinces, qui ont déjà outrepassé leurs statuts, repousseront cette législation nuisible.

Nous n'avons fait qu'esquisser les faits qui régissent la taxe telle qu'elle est maintenant; mais des renseignements plus complets sont contenus dans l'interview suivante que nous avons eue avec M. G. B. Fraser, président de la section des marchandises sèches au Board of Trade.

Opinion de M. Fraser

M. G. B. Fraser, de Greenshields Limited, président de la section des marchandises sèches au Board of Trade, est fortement opposé à la taxe. "Je considère que c'est une piètre affaire, dit-il; cette taxe causera certainement un grand dommage et je ne vois pas comment elle peut faire quelque bien. On m'a dit que la principale raison qui a porté le gouvernement à introduire cette mesure, était la protection de nos marchands-tailleurs contre les représentants des maisons anglaises qui avaient l'habitude de venir ici et de prendre des commandes de vêtements. Si tel est l'objet de la taxe, ceux qui ont formulé l'acte auraient dû prendre plus de soin dans l'établissement de son texte; car telle qu'elle est formulée à présent, elle nuit sérieusement à de nombreuses branches importantes du commerce. La taxe peut avoir pour effet d'empêcher les tailleurs anglais d'envoyer leurs voyageurs dans cette province, bien qu'il n'y ait pas de doute qu'ils continueront à faire leurs affaires par correspondance comme par le passé; mais elle excluera aussi les représentants des manufacturiers dont les marchandises sont demandées ici. Cette taxe peut ne pas affecter le commerce des marchandises sèches aussi sérieusement que d'autres branches du commerce, et, entr'autres, la quincaillerie; mais si elle est mise en vigueur, elle se fera sentir. Les maisons de vente en gros de marchandises sèches ont été habituées à acheter certaines lignes des voyageurs représentant les maisons anglaises et américaines et ont trouvé que de tels achats leur convenaient et leur offraient des avantages. Parfois, ces représentants nous offrent des spécialités qui, autrement, ne seraient pas remarquées par nous. La taxe de $300 mettra un arrêt à cet état de choses. Les voyageurs de commerce s'abstiendront complètement de venir à Montréal et limiteront leurs voyages à Toronto; par l'entremise des maisons de gros de cette ville, des marchandises atteindront les détailleurs de la province de Québec. Vous pouvez voir ce qui en résultera: les marchandises ne seront pas gardées, et le profit qu'elles procureront tombera entre les mains de nos concurrents de Toronto.

Bien entendu, il y a quelques grandes maisons d'Angleterre qui ne permettront pas à la taxe de gêner leur commerce ici. Quelques-unes des maisons en question envoient leurs voyageurs directement des vieux pays, tandis que d'autres ont des agences établies à Toronto. Leurs représentants continueront sans doute à venir ici, car les affaires faites à Montréal par ces maisons de commerce sont trop considérables pour être arrêtées par une taxe de $300. Vous pouvez être certain que leurs profits n'en seront pas diminués: les consommateurs auront à payer les dépenses devenues plus grandes pour faire des affaires dans cette Province. Je ne veux pas croire que le Gouvernement Provincial se soit rendu compte des effets de l'acte quand il l'a voté; mais, maintenant que les craintes, que les protestations sont si générales, j'espère que cet acte sera rejeté à la première occasion. Entre temps, le seul amendement que l'on puisse y apporter, c'est de ne pas mettre la taxe en vigueur."

MM. Caron Frères à Hull, marchandises sèches

MM. Joseph et Damien Caron sont un exemple de ce que peut faire l'esprit d'entreprise et le travail. Ils se sont établis à Hull, en 1900, avec un capital de $950 et aujourd'hui, c'est-à-dire en moins de cinq ans, c'est à peine si on pourrait, avec $20,000, acheter leur stock de marchandises.

Depuis le mois de décembre dernier ils ont transféré leur magasin dans la bâtisse dont nous donnons la reproduction.

On remarquera le soin apporté à l'étalage dans les vitrines; MM. Caron frères déclarent en effet, que la publicité que leur valent leurs vitrines a une influence bienfaisante sur leur chiffre d'affaires; ajoutons que, dans l'intérieur du magasin également, les marchandises sont disposées avec goût, de manière à les faire valoir et à exciter l'envie des acheteurs.

Mais les progrès rapides de leurs affaires ont plusieurs causes. Si le commerce à Hull est plus prospère, si leur stock est plus complet, s'ils mettent en pratique l'excellent principe de n'avoir qu'un seul prix, un prix fixe, il est d'autres raisons encore qui leur ont valu le succès.

Il y a chez MM. Caron frères une organisation modèle dans laquelle chacun a son rôle déterminé selon ses aptitudes particulières.

Ainsi, M. Joseph Caron qui est un tailleur de goût, de renom, un véritable artiste dans l'art de la coupe, s'est réservé la confection des vêtements pour hommes et le département des articles de fantaisie pour dames. M. Damien Caron s'occupe plus particulièrement des achats et de la partie financière de la maison. M. P. O. Thériault a pour fonctions de veiller aux affaires de l'intérieur ainsi qu'aux décors et étalages; la vignette ci-contre montre son talent sous ce dernier rapport.

Voila qui prouve une fois de plus que le succès attend tous ceux qui s'occupent réellement de leurs affaires, apportent une méthode rigoureuse dans l'organisation du magasin.

Les ordres pour Dentelles, Allovers, Rideaux et Articles en Dentelle

arrivent rapidement. Avez-vous vu notre assortiment pour le printemps 1906? Si non, ne donnez pas encore votre ordre et voyez cette collection avant d'acheter. C'est une question de succès ou d'insuccès dans votre Département des Dentelles en 1906.

x x x

Des expéditions immédiates peuvent être faites en nouveautés d'Articles de Cou et de Ceintures pour Dames. Ce sont les dernières nouveautés qui viennent d'être reçues d'**Angleterre**, d'**Europe** et des **Marchés Américains.** Ce sont des marchandises jolies, qui prennent, qui rafraîchiront votre stock et qui se vendent à vue.

KYLE, CHEESBROUGH & COMPANY, MONTREAL.

MARCHANDISES NOUVELLES

Nous recevons et mettons actuellement en Stock

Flannelettes, Cotons Imprimés, Etoffes a Robes,
Meltons pour Robes et Costumes.
Dessus pour Bureaux, Chiffonniers, Buffets, Etc.,
DE PROVENANCE SUISSE.

Toutes ces marchandises achetées avant la hausse sont les derniers modèles des manufactures et devront s'écouler rapidement. . . . . .

RUBANS

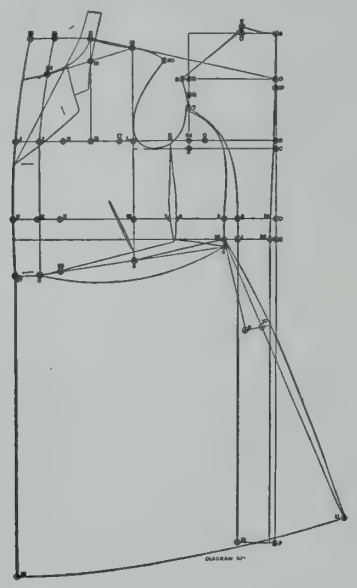
Nous offrons au Commerce un ***Solde de Rubans*** *à des prix qui doivent intéresser tous les Marchands.*

A. O. MORIN & CIE, *337 Rue St-Paul, MONTREAL.*

PARDESSUS REDINGOTE A UN RANG DE BOUTONS

L'étoffe de ces pardessus représentés par les gravures 527 et 528 est en laine grise d'agneau à rayures ou à point croisé.

La longueur jusqu'à la taille est de 20 pouces, et la longueur totale de 50 pouces pour un homme de taille moyenne, c'est-à-dire de 5 pieds 8 pouces. Les épaules sont d'une largeur et d'un fini naturels. Les coutures de côté sont bien arrondies par-dessus l'omoplate. La largeur derrière entre les plis est de 5 pouces, le vêtement fini. L'ouverture sur la poitrine est moyenne. Les revers dont la forme tient le milieu entre la forme pointue et la forme inclinée, mesurent 2 pouces à l'échancrure et 9 pouces jusqu'au premier bouton. La



largeur du collet est de 1 1-2 pouce tout autour. Le dos n'a pas de couture centrale et s'ouvre du côté gauche sur une fausse basque. La jupe ample est en forme de cloche. Les bords sont piqués et les coutures sont unies. Les manches sont finies avec une fente fermée par deux boutons. Les plis sont à la française.

Mesures d'après lesquelles ce dessin a été tracé:

Creux du bras, 9 3-4 pouces.

Ceinture naturelle, 17 1-4 pouces.

Ceinture mesure pour la façon, 19 3-4 pouces.

Longueur totale, 50 pouces.

Première mesure d'épaule, 13 1-4 pouces.

Deuxième mesure d'épaule, 18 1-4 pouces.

Mesure d'omoplate avec "allowance", 13 1-2 pouces.

Poitrine, 40 pouces.

Tour de taille, 36 pouces.

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine et de tour de taille, 3-4 pouces aux mesures de creux du bras et d'omoplate et 1 pouce aux première et deuxième mesures d'épaule.

Tirez à angle droit les lignes AE et AU.

Distance AB, 10 1-2 pouces.

Distance BC, 3-4 pouce.

Distance AD, 17 3-4 pouces.

Distance AE, 19 3-4 pouces.

Distance AF, longueur totale, 50 pouces.

Aux points B, C, D, E, F, menez les perpendiculaires à la ligne AF.

Le point 19 est à mi-distance entre A et B.

La distance BH mesure la moitié de la poitrine, pleine mesure, 21 1-2 pouces.

Distance HI, 2 1-2 pouces.

Le point K est à mi-distance entre B et H.

Distance KL, 3 1-2 pouces.

Aux points I et L, abaissez les perpendiculaires à la ligne BI.

Appliquez la mesure d'omoplate de B à L, 14 1-4 pouces et élevez en L la perpendiculaire à BL.

Le point O est à mi-distance entre B et L.

Distance O-24, 1 1-2 pouce.

Au point 24, élevez la perpendiculaire à BI.

La distance PQ est le 1-4 de la poitrine.

Distance QR, 1 1-2 pouce.

Distance QT, 1 1-4 pouce.

Au point R menz la perpendiculaire à PR, pour avoir le point G.

Distance RS, 3-4 pouce.

La distance AU représente 1-8 de la poitrine plus 3-4 pce.

Distance UV, 5-8 pouce.

Tirez la ligne US.

Distance E-22, 1-2 pouce, ou on l'obtient encore en comptant 1-8 pouce pour chaque pouce dont la mesure du tour de la taille est inférieure à la mesure de poitrine.

Tirez une ligne de 22 à G et, au point 22, abaissez la perpendiculaire à la ligne E-22.

La distance 22-1 représente 1-8 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.

Au point 1, abaissez la perpendiculaire 1-21 et donnez la forme au dos.

Distance 2-3, 1 1-4 pouce.

Au point 3, abaissez la perpendiculaire 3-4.

Le point 4 est à 5-8 pouce au-dessous de la ceinture de façon.

La distance 3-6 représente 1-4 du tour de taille.

Tirez une ligne de K à 6.

La distance WX est 1-2 du tour de la taille.

Distance XZ, 2 1-2 pouces.

Mesurez la distance de 2 à 25 et de 6 à 3, et appliquez-la de Z à 7 pour mesure nette de la taille.

Donnez la forme au côté du corps en réduisant de 1-4 pouce en T et de 1-4 pouce faible à la ligne de l'omoplate.

La distance LM est 1-3 de la mesure au creux du bras, plus 3-4 pouces, 4 1-4 pouces.

Au point M, élevez la perpendiculaire à LM.

Distance L-17, 1 1-4 pouce.

Mesurez la distance de A à V, appliquez-la au point 17 en montant vers U, comme première mesure d'épaule 14 1-4 pouces.

Tirez une ligne de N à G.

Décrivez de 18 à 20 une courbe ayant le point 17 comme centre.

La distance N-20 est 1-4 pouce moindre que la distance VS.

Donnez la forme à l'épaule et à l'entournure du bras.

Au point N, menez la perpendiculaire à MN.

La distance N-14 est 1-6 de la mesure de poitrine.

Distance 14-13, 2 1-4 pouces.

La distance 14-26 est 1-6 de la mesure de poitrine plus 1-4 pouce.

Tirez une ligne de 18 à travers 26 pour l'ouverture.

Distance IJ, 2 pouces.

Distance XY, 2 pouces.

De 4 à 8, menez une courbe ayant pour centre un point situé à 1 pouce en arrière de N.

Tirez une ligne de 8 au côté du devant.

Distance 8-23, 2 1-2 pouces.

Décrivez de 23 au bord du devant une courbe ayant pour centre le point 13.

Finissez comme représenté sur le dessin.

Jupe

Tirez une droite de 8 à 4 pour obtenir le point 5.

Tirez une droite de 5 à 16, et au point 16 abaissez la perpendiculaire sur la ligne 5-16, jusqu'au point 9.

Distance 16-9, 9 pouces.

Tirez une ligne de 16 à 10 jusqu'à 11.

Au point 27, abaissez la perpendiculaire 27-12 à la ligne de ceinture.

REVEILLEZ-VOUS!!!

Eloignez-vous d'un stock à bon marché, non garanti.
Eloignez-vous de marchandises qui ne sont pas marquées, garanties et soutenues par le fabricant.

Les Gants et Mitaines "Pinto" Shell Cordovan sont

A L'EPREUVE DE L'EAU BOUILLANTE,
A L'EPREUVE DE LA CHALEUR.

De même que le diamant représente la valeur étalon parmi les pierres précieuses, de même notre Marque de Commerce représente le type de la valeur en fait de gants et porte notre Marque de Commerce en forme de Diamant.

REVEILLEZ-VOUS et élevez le niveau de votre stock en ayant en étalage un assortiment complet des marchandises H. B. K.

HUDSON BAY KNITTING CO.,

MONTREAL, - - - WINNIPEG, - - - DAWSON.

La distance 16-11 est 1-4 de pouce plus grande que la distance 1-21.

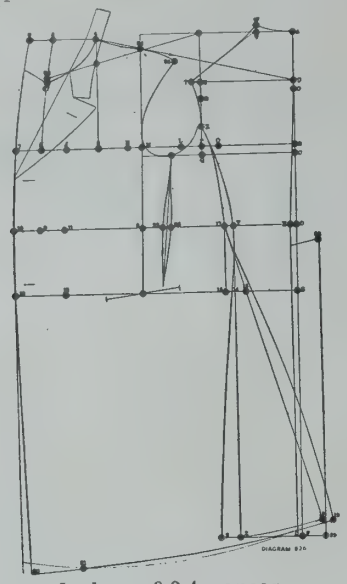
La distance 27-12 est la même que la distance 16-11.

Au point 12, menz la perpendiculaire au bord du devant.

Finissez la jupe en l'arrondissant de 5-8 pouce au point 10.

PARDESSUS PADDOCK A UN RANG DE BOUTONS

Les mesures pour le tracé de ce dessin sont les suivantes:



Mesure au creux du bras, 9 3-4 pouces.

Longueur à la taille, 17 1-2 pouces.

Longueur totale, 46 pouces.

Première mesure d'épaule, 13 pouces.

Mesure d'omoplate avec "allowance", 13 1-4 pouces.

Mesure de poitrine, 39 pouces.

Ceinture, 35 pouces.

Hanches, 40 pouces.

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de ceinture et de hanches, 3-4 pouce aux mesures du creux du bras et d'omoplate, et 1 pouce aux première et deuxième mesures d'épaule.

Tirez à angle droit les lignes AF et AV.

Distance AB, 10 1-2 pouces.

Distance BC, 3-4 pouce.

Distance AD, 17 1-2 pouces.

Distance DE, 6 pouces.

Distance AF, 46 pouces.

Aux points B, C, D, E, F, menez des perpendiculaires à la ligne AF.

G est à mi-distance entre A et B.

Distance DH, 1-2 pouce.

Tirez la ligne GH et abaissez la perpendiculaire HI.

La distance BJ est la moitié de la pleine mesure de poitrine, 21 pouces.

Distance JK, 2 1-2 pouces.

L est à mi-distance entre B et J.

Distance LM, 3 1-2 pouces.

Au point M, abaissez la perpendiculaire à BM. Appliquez la mesure d'omoplate de B à M, 13 1-4 pouces, plus 3-4 pouce, 14 pouces et élevez la perpendiculaire M-24.

O est à mi-distance entre B et M.

Distance OP, 1 1-2 pouce.

En P, élevez la perpendiculaire à BP.

La distance QR, est 1-4 de la mesure de poitrine.

Distance RS, 1 1-2 pouce.

En S, menez la perpendiculaire SU.

Distance ST, 3-4 pouce.

X est à mi-distance entre R et Q.

La distance AV est 1-8 de la mesure de poitrine, plus 3-4 de pouce.

Distance VW, 5-8 pouce.

Tirez une ligne de V à T.

La distance HY est 1-4 pouce de la mesure de poitrine.

Menez la perpendiculaire YZ.

Distance Z-2, 2 pouces.

Formez le dos.

Le point 3 est à mi-distance entre M et K.

Au point 3, élevez la perpendiculaire 3-4.

Distance MN, 1 1-4 pouce.

Mesurez la distance AW, appliquez-la de N au point 4, première mesure d'épaule, 13 pouces plus 1 pouce, 14 pouces..

Tirez une ligne de 4 à U.

Décrivez de 24 à 25 une courbe ayant N comme centre.

La distance 4-25 est plus petite de 1-4 pouce que la distance WT.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Menez la perpendiculaire 4-5, la distance 4-5 est de 1-6 de la mesure de poitrine.

Distance 5-6, 2 pouces.

Tirez une ligne de 5 à K.

Distance 5-26, 1-6 de la mesure de poitrine.

Distance 26-27, 1-2 pouce.

Tirez une ligne de 24 à 26, et formez l'échancrure jusqu'à 27.

Distance 8-9, 1-2 pouce de la mesure de poitrine.

Distance 9-10, 2 pouces.

Distance K-7, 2 pouces.

Formez le bord du devant.

Distance 12-13, 4 1-2 pouces.

Distance 20-21, 4 1-2 pouces.

Mesurez la distance de 14 à la ligne en-dedans de E.

Appliquez cette mesure de 13 à 15 pour les hanches, plus 1-2 pouce, 22 pouces.

Distance 15-16, 1 3-4 pouce.

Elevez la perpendiculaire 16-17.

Tirez la ligne 17-18 en passant par 15.

Distance 18-19, 1 1-2 pouce.

Formez le côté du devant.

De 2 à 18 décrivez une courbe ayant X pour centre.

De 18 à 21, décrivez une courbe ayant 4 pour centre.

Formez le bas du devant.

Mesurez la distance YH et appliquez cette mesure de 1 à 17, mesure de ceinture, et retranchez la balance entre 22 et 23.

Finissez comme représenté.

Elégant chapeau de jeune fille, feutre mohair de la meilleure qualité, bordure en velours noir, mohair tuyauté et palettes. Manufacturé par D. McCall Company, Limited.

Insurpassable

Nous avons acheté avant la hausse et nous venons de recevoir et mettre en stock, dans notre Département des Cotonnades imprimées,

1500 Pièces de Cretonne

"BALANCE DE MANUFACTURE,"

Dans toutes les couleurs et les dessins les plus nouveaux

en 31 pouces de largeur

que nous offrons à une réduction de . . .

20%

sur les prix réguliers. . . . . .

Nos Voyageurs sont actuellement sur la route avec les échantillons de ces Cretonnes.

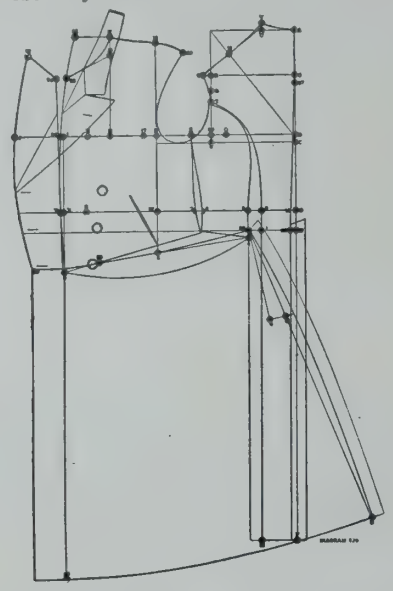
A. RACINE & CIE,

340 & 342 Rue St-Paul, = = MONTREAL.

Bureaux a { QUEBEC: 70 Rue St-Joseph.
OTTAWA: 111, Rue Sparks.

PARDESSUS REDINGOTE CROISE

L'étoffe de ce pardessus représenté par la gravure 529 est en cheviot de fantaisie. Le corps de ce pardessus est d'une ampleur assez exagérée sur la poitrine, en avant et en arrière La longueur jusqu'à la taille est de 20 pouces et la longueur totale de 50 pouces pour un homme de taille moyenne, 5 pieds 8 pouces. Les épaules d'une largeur et d'un fini naturels. Les coutures latérales ont une bonne courbe sur l'omoplate. La largeur du dos, à sa réunion avec la jupe est de 2 3-4 pouces. L'échancrure est moyenne. Les revers mesurent 3 1-4 pouces



à l'entaille. Les boutons sont placés à 7 1-2 pouces du bord sur la poitrine et à 4 3-4 pouces à la taille. Le collet a 1 1-2 pouce sur tout le pourtour. La jupe ample est en forme de cloche, et les plis sont formés à la française. La poche extérieure de côté est finie par une bordure. Les bords ont une piqûre simple près des bords et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte.

Les mesures pour le tracé de ce dessin sont les suivantes:

Mesure au creux du bras, 10 pouces.

Ceinture naturelle, 17 1-2 pouces.

Ceinture, mesure pour la façon, 20 pouces.

Longueur totale, 50 pouces.

Première mesure d'épaule, 13 1-4 pouces.

Deuxième mesure d'épaule, 18 1-4 pouces.

Mesure d'omoplate avec "allowance", 13 1-2 pouces.

Mesure de poitrine, 40 pouces.

Tour de taille, 36 pouces.

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de hanches et de taille.

Ajoutez 3-4 pouce aux mesures de creux du bras et d'omoplate.

Ajoutez 1 pouce aux première et deuxième mesures d'épaule.

Tirez à angle droit les lignes AU et AF.

Distance AB, 10 3-4 pouces.

Distance BC, 3-4 pouce.

Distance AD, 17 1-2 pouces.

Distance AE, 30 pouces.

Distance AF, 50 pouces.

Le point 27 est à mi-distance entre A et B.

Aux points B, C, D, E, F, menez des perpendiculaires à la ligne AF.

La distance BH est la moitié de la pleine mesure de poitrine, 21 1-2 pouces.

Distance HI, 2 1-2 pouces.

Le point K est à mi-distance entre B et H.

Distance KL, 3 1-2 pouces.

Aux points I et L, abaissez les perpendiculaires à la ligne BI.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus 3-4 pouce de B en L, 14 1-4 pouces et élevez la perpendiculaire L-18.

Le point O est à mi-distance entre B et L.

Distance O-29, 1 1-2 pouce.

Au point 29, élevez la perpendiculaire à BK.

La distance FQ est 1-4 de la mesure de poitrine.

Distance QR, 1 1-2 pouce.

Au point R, menez la perpendiculaire RG.

Distance QT, 1 1-4 pouce.

Distance RS, 3-4 pouce.

La distance AU est 1-8 de la mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.

Distance UV, 5-8 pouce.

Tirez une ligne de U à S.

La distance E-22 est 1-2 pouce, ou 1-8 pouce pour chaque pouce dont le tour de taille est inférieur à la mesure de poitrine.

Tirez une ligne de 22 à 27.

La distance 22-1 est 1-8 de la mesure de poitrine, plus 1-2 pouce.

Au point 1 abaissez la perpendiculaire 1-21.

Faites la forme du dos.

Distance 2-3, 1 1-4 pouce.

Au point 3, abaissez la perpendiculaire 3-4.

Distance 28-4, 5-8 pouce.

Le point 6 est à mi-distance entre 3 et W.

Formez le côté du corps en réduisant de 1-4 pouce au point T et de 1-4 pouce à la ligne d'omoplate.

Le point M. est à mi-distance entre L et I.

Au point M élevez la perpendiculaire MN.

Distance L-17, 1 1-4 pouce.

Mesurez avec la première mesure d'épaule AV, appliquez cette mesure de 17 en N, 13 1-4 plus 1 pouce, 14 1-4 pouces.

Deuxième mesure d'épaule de B à 13 et de 17 à 18, 18 1-4 plus 1 pouce, 19 1-4 pouces.

Décrivez de 18 à 20 une courbe ayant pour centre le point 17.

La distance N-20 est inférieure de 1-4 pouce à la distance VS.

Formez l'épaule et le creux du bras.

Beau spécimen de Chapeau-tailleur de sortie, dernier genre, en feutre uni, relevé, ornementé de corde de soie et de cabochons, garni d'une rosette et de palettes. Manufacturé par D. McCall, Company Limited.

ATTENTION

Louis A. Codère a toujours en mains un assortiment complet de Chapeaux de Paille, Palmier, Panama, etc., etc., Chapeaux Feutre dans les derniers styles, etc.

Notre immense stock de Fourrures nous permet de faire bonne figure à l'examen. Prix défiant la compétition. Une visite à nos salles est sollicitée.

Louis A. Codère Batisse Métropole, Sherbrooke, Que.

Au point N menez la perpendiculaire N-14.

La distance N-14 est 1-6 de la mesure de poitrine, plus 1-4 pouce.

La distance WX est 1-2 de la mesure de poitrine.

Distance XY, 1-4 pouce.

Distance I-26, 1-4 pouce.

Formez le bord du devant de 14 à travers 26 et Y jusqu'à 8.

Distance YZ, 2 1-2 pouces.

Décrivez de 4 à 8 une courbe ayant pour centre un point situé à 1 pouce en arrière de N.

Mesurez les distances 6-3 et 2-16.

Appliquez à Z-7 pour mesure de taille.

Formez le côté et le bas du devant.

Le point 23 est à 3 pouces en arrière de 8.

La distance 14-25 est 1-6 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.

La distance N-15 est 1-12 de la mesure de poitrine.

Tirez une ligne de 15 à 25 et formez l'échancrure.

Le Revers

Tirez une droite parallèle à Y-26.

La distance 8-24 est la même que la distance 8-25.

Décrivez de 23 à 29 une courbe ayant pour centre le point 24.

Distance 8-29, 3 pouces.

Dstance 26-J, 4 1-2 pouces.

Distance, 24-19, 3 1-4 pouces.

Donnez la forme, comme sur le dessin.

La Jupe

Tirez une ligne de 23 à 4 pour obtenir 5.

Tirez une ligne de 5 au point 28 de la ligne de la taille, et abaissez sur cette ligne la perpendiculaire 28-9, longue de 9 pouces.

Distance 9-10, 1 1-2 pouce.

Tirez une ligne de 28 à 11 en passant par 10.

La distance 28-11 est plus grande de 1-4 pouce que la distance 1-21.

La distance 8-12 est la même que la distance 28-11.

Au point 29, abaissez la perpendiculaire à la ligne de ceinture.

Finissez comme représenté en arrondissant de 3-4 pouce au point 10.

Magnifique chapeau continental pour enfant, feutre de laine bonne qualité, garni d'un pompon de soie et de cabochons en ruban et en feutre. Manufacturé par D. McCall Company, Limited.

Nouvelle Idée pour l'Automne

Jupe princesse à lés coupés en pointe, avec remplis en insertion. Costume complété par un Eton ajusté, avec collets garnis de velours.

La maison D. McCall Co., Limited attire surtout l'attention de ses clients sur la manière dont leur première modiste, Mlle Lowe emploie la soie taffetas dans toutes les nuances dans la confection de ses chapeaux modèles.

P. S.—Avez-vous acheté la ligne de velours "Couché" de la maison McCall à 45c., dans toutes les nuances. Sinon M. Dubreuil, le représentant à Montréal, 112 rue St. Pierre, se fera un plaisir de vous le laisser voir.

MM. Brophy Cains, Limited attirant l'attention bienveillante du commerce sur des lignes spéciales de leur Département des Toiles, telles que des toiles en damas non blanchi dans les largeurs de 50 à 72 pouces, pour la table. Ils en ont 12 variétés à des prix différents ainsi que 10 variétés en damas blanchi avec dessins fleuris. Ce sont les meilleurs valeurs dans ce genre apportés au commerce.

Leurs lignes de serviettes et d'essuie mains en toile sont incomparables, venez les examiner si vous ne recevez pas la visite de leurs représentants.

Pen-Angle parle aux Détailleurs

LA VALEUR D'UNE MARQUE

La marque PEN-ANGLE attire les affaires chez tout marchand qui tient les Sous-vêtements PEN-ANGLE.

Les neuf-dixièmes de vos clients achèteraient plutôt un article portant une marque qu'un article n'en portant pas. Ils savent que le fabricant ne mettrait pas sa marque sur un article, s'il n'était prêt à l'appuyer, à le garantir. Ils se rendent compte que la marque est là pour leur protection.

Nous plaçons notre marque sur le collet du corps de chaque jeu de

Vêtements Irrétrécissables

Marque Pen-Angle

parce que nous croyons sincèrement que ce sont les meilleurs sous-vêtements sur le marché, et que nous les garantissons comme tels.

Les Sous-Vêtements marque PEN-ANGLE sont bien et favorablement connus aujourd'hui dans tout le Canada. Les ventes toujours croissantes le prouvent.

Mais ils vont être mieux connus. Cet automne, nous commençons une campagne énergique de publicité. Chaque annonce donnera des raisons solides pour lesquelles on devrait porter des Sous-Vêtements marque PEN-ANGLE.

Les neuf-dixièmes de vos clients qui ont foi dans les marchandises marquées vont vous demander des Sous-Vêtements PEN-ANGLE. Serez-vous prêt à les leur fournir ?

Demandez à votre maison de gros de vous laisser voir nos échantillons. Les voyageurs, munis des lignes PEN-ANGLE, sont en route maintenant. Examinez nos lignes et jugez par vous-même.

The Penman Manufacturing Co., Limited
de Paris, Canada.

Greenshields Limited.

Mr. H. Symington, nommé récemment gérant du département des confections de la Maison Greenshields Limited, nous informe que les affaires pour le printemps prochain se présentent sous un jour particulièrement brillant ; et, bien plus, que ce département sera en position de les mener avec les meilleurs résultats possibles.

Mr. Symington a de très bons renseignements au sujet des tendances de la mode et, en les discutant avec le représentant de "TISSUS ET NOUVEAUTES", il a exprimé l'opinion que, parmi les nouveautés en fait de robes pour la saison prochaine, les cache-poussière occupent une place de premier plan Ce genre de vêtements s'est fait remarquer, pour la première fois ici, sur les femmes touristes américaines et il est de plus en plus adopté par les dames de ce pays-ci. Ces pardessus sont faits de tissus très variés, et ces tissus comprennent quelques-unes des plus belles lignes que l'on voit chez Greenshields Limited, telles que gloria à effets changeants, lustres, toiles fines et sicilienne à reflet argenté. Pour le style, les coupes masculines parfaitement unies avec ceinture sont des "leaders" ; bien que les dos Chesterfield seront en demande de la part des femmes minces.

Mr. Symington est enthousiasmé des apparences du commerce de jupons. Ce département a un fort stock dans cette ligne de vêtements de dames et les créations, pour le printemps prochain, sont d'un grand effet.

Un de ces modèles représenté par la gravure ci-dessous, mérite un examen minutieux ; car il montre les caractères spéciaux, tels que plissés et tuyautés qui sont la spécialité des modèles les plus nouveaux—caractères qui ne se feront pas moins remarquer à mesure que la saison s'avancera. Les effets tailleur dans les jupes, seront particulièrement forts, et les tweeds de fantaisie sont à la première place parmi les tissus en faveur.

De la même source autorisée, nous apprenons que les étoffes populaires pour les costumes à chemisettes sont les siciliennes à reflet argenté, les vicunas et les vénitiennes françaises. Les teintes bleues françaises prendront la place du brun comme nuances approuvées.

JUPON BLANC POUR DAMES.

Un des nombreux et beaux modèles offerts par Greenshields Ltd.

Au Commerce AOUT 1905

Etablis en 1849

Notre Escompte de Cinq pour Cent au Comptant

A l'exception des Sacs à Grain, des Chaînes à Tapis (Carpet Warps) et des Fils de Coton, notre vaste stock de Marchandises Sèches Générales, Fournitures pour Hommes, Mercerie, Tapis, Fournitures de Maison, Lainages et Garnitures pour Tailleurs, est sujet à un escompte au comptant de 5%.

Les acheteurs avisés qui comparent les valeurs et se rendent compte des termes de vente, placent leurs ordres chez nous.

Il n'y a pas, dans une maison unique, de stock mieux assorti que dans nos magasins. Nous sommes les pionniers vivants du Commerce en Gros des Marchandises Sèches. Les premiers qui aient fait une spécialité de l'exécution des ordres par correspondance, comme cela existe aujourd'hui au Canada. Nous sommes aussi vigilants aujourd'hui en affaires que nous l'étions il y a cinquante-six ans. L'expérience, qui fait que nous nous tenons au niveau des idées modernes, que nous ne mettons pas plus de fers au feu que nous n'en pouvons forger avec succès, avec assez de capital à notre disposition pour obtenir des manufacturiers des escomptes au comptant, nous place dans la position que nous occupons aujourd'hui. L'Exposition de Toronto et l'Ouverture des Modes amèneront bientôt à la Ville un grand nombre d'entre vous. Nous serons heureux de vous voir visiter nos magasins, et nous vous assurons d'une réception courtoise.

John Macdonald & Co.

Wellington and Front Sts. E., Toronto

Les styles comprendront les manches à gigot et les manches pagode de bonnes dimensions ; des empiècements tuyautés et plissés avec des garnitures assorties sur les manches.

Quelques-unes des nouvelles blouses s'attachent par derrière ; elles ont des manches kimono et ont une apparence très élégante.

Les blouses plissées, d'un blanc uni, seront portées avec des empiècements séparées en soie ou en dentelle, ou faits d'une combinaison de ces deux tissus. Ce genre devrait devenir populaire, car il a beaucoup de points en sa faveur.

Le blanc sera très en vogue au printemps prochain, blouses blanches, costumes à chemisette blancs, jupes de dessus blanches et jupons blancs, et le département de confections de Greenshields Limited est équipé pour répondre aux fortes demandes qui auront lieu aussitôt que les voyageurs auront offert leurs nouveaux échantillons.

Mr. Symington nous prévient que les blouses, les costumes à chemisettes et les jupons mis en stock dans son département sont faits au Canada d'après des dessins spécialement préparés pour la compagnie; dessins, pourrions-nous ajouter qui ne le cèdent en rien aux derniers genres offerts à New-York et dans les autres centres fashionables.

Turban Polo à grand effet, grandeur moyenne, en feutre mohair de la meilleure qualité, bordure en velours, garni d'une bande de cuir, bord en velours et pompon de soie. Manufacturé par D. McCall Company, Limited.

Monsieur A. O. Morin a eu la douleur de perdre sa fille, Mademoiselle Marguerite Irénée, agée de 16 ans.

Nous prions M. Morin d'accepter nos bien sincères condoléances dans le nouveau deuil qui vient le frapper si cruellemont.

The D. McCall Company, Limited.

La D. McCall Company, Limited, annonce que la saison prochaine sera essentiellement une saison de couleurs. Les principales couleurs seront: Brun, Vert mousse et Vert myrte. La carte des teintes de l'Union des Syndicats présente un certain nombre de nouvelles nuances. Les plus importantes sont les suivantes : *Brun Doré à Chocolat foncé* (*Basane, Cordoue, Buffle*), *Bleu porcelaine ou bleu Saxe* (*Choisy, Sarreguemines, Nevers*), *Nuances Paon* (*Jocot, Ara, Lophorhine*), *Teintes Bronze* (*Tallis, Ramure*), *Gris* (*Argent, Nickel, Platine*).

Toutes ces teintes sont très employées par les modistes Parisiennes et attireront sans doute l'attention.

Cette saison, les chapeaux sont plutôt de dimensions moyennes que petites avec une tendance à se relever haut sur le côté.

Les principales matières employées pour les garnitures sont le velours Couché et le velours Panne ; les Chenilles de fantaisie se remarquent beaucoup et un grand nombre de beaux modèles sont offerts dans cette catégorie de garnitures.

Pour le commencement de la saison, les Fleurs, les Ailes, les Palettes, les Plumes de Coq et les Pompons auront une très forte vente, ainsi que les Touffes de Marabout, les Aigrettes, les Plumes de Paradis et d'Autruche, en noir, blanc et en couleurs. Pour le moment, les ornements ne seront pas d'un grand usage ; mais les modistes Parisiennes les introduisent de nouveau, ce qui suffit à assurer leur succès.

Dans les Rubans, le Taffetas occupe toujours la première place et la gardera probablement un certain temps. Pour les chapeaux, le Satin Liberty et les Failles douces sont très-corrects, tant dans le genre uni que dans les effets de couleur et les effets doux.

On est fortement incliné à penser que les rubans de Velours et de Satin seront d'un grand emploi dans les chapeaux et les robes.

La D. McCall Company offre un excellent assortiment de tous les articles ci-dessus dans ses salles d'exposition, 112 rue St. Pierre, Montréal ainsi qu'à Québec, 74 rue St. Joseph.

HUMIDITE DU COTON.

La question de l'humidité contenue dans le coton et le fil de coton a longtemps excité l'attention des manufacturiers ; mais on n'a pas encore établi un étaloin dont on puisse tirer des déductions scientifiques, dit le Textile American. Pendant ces dernières années, cette question a attiré davantage l'attention parce que les exigences de la fabrication sont devenues plus sévères, en raison de la nécessité apparente qu'il y a à filer le fil de coton aussi fin que possible sans nuire à sa solidité et à son uniformité. Afin d'assurer le degré d'humidité convenant le mieux à la fabrication, non-seulement les conditions atmosphériques de la filature devraient être adéquates et uniformes pendant les heures de travail; mais ces conditions devraient être déterminées par un mécanisme très bien réglé.

M. J. H. Lester, gérant de la Chamber of Commerce Testing House de Manchester, Angleterre, parlant à ce sujet devant une assemblée de la Textile Managers' Association, dit que, bien que le procédé employé babituellement pour reconnaitre le degré d'humidité du coton soit simple en lui-même, il est généralement mis en pratique d'une manière superficielle. Ce procédé consiste à peser le coton, le faire sécher et le peser de nouveau. Dans ces dernières années, de grandes améliorations ont été faites à l'appareil destiné à ces épreuves, et les demandes du commerce exigent une manipulation très-soigneuse pour obtenir des résultats exacts.

D'après M. Lester, on peut dire avec quelque exactitude quele degré d'humidité du coton dépend de l'état hygrométrique de l'atmosphère à laquelle le coton est exposé. Par le terme "état hygrométrique", il faut entendre le rapport de l'humidité contenue dans l'air à la quantité d'humidité que celui-ci contient, quand il est saturé.

Par exemple : à une température ordinaire, comme celle de 60 deg. F., l'air saturé contient 5.77 grains de vapeur d'eau par pied cube. Si, à cette même température, l'air contient 2.88 grains de vapeur d'eau, on dit que l'état hygrométrique de l'air est de 50 pour cent. Il y a plusieurs manières de déterminer l'état hygrométrique de l'air, mais celle qui est le plus généralement employée consiste à faire des lectures sur un hygromètre à condensation.

Il ne faut pas s'attendre à ce que chaque sorte de coton, ni même les lots successifs d'une même récolte aient la même affinité pour l'humidité ; mais lorsqu'on considère les conditions complexes où se trouve le coton, il faut admettre que les résultats ont une uniformité étonnante. La plus grande variation se produit entre le coton

Alors que certaines maisons prennent orgueil de leur âge, nous sommes jeunes et entendons rester jeunes et le démontrer par une politique vigoureuse et agressive :-: : :

Debenham, Caldecott & Co.

MODES D'AUTOMNE

OUVERTURE

Lundi le 28 Aout et les Jours suivants

Chapeaux = Modèles

Nous sommes la seule Maison
à offrir au commerce des modèles
exclusivement importés.

Nous avons réuni pour cette Exposition toutes les nouveautés que peut exiger la mode dans sa plus extravagante fantaisie.

Notre Salon de Copie est maintenant ouvert et à votre disposition.

ET NOS PRIX supportent facilement la comparaison.

Debenham, Caldecott & Co.

F. X. D. de Grandpré, Gérant.

AGENCE DE QUEBEC.
43½ RUE ST-JOSEPH,

Richmond Bldg.
OTTAWA,

18 rue Ste-Helene, MONTREAL.

d'Amérique et le coton de l'Inde ; ce dernier absorbe 1½ pour cent de plus d'humidité que le premier dans les mêmes conditions atmosphériques. Toutefois cette différence ne se produit que pour une variation limitée de l'état hygrométrique de l'air ; si cet état est représenté par 50 pour cent, le coton indien absorbe seulement 1 pour cent de plus d'humidité que le coton américain. Le coton d'Egypte occupe à ce point de vue une position intermédiaire entre les cotons d'Amérique et de l'Inde.

Parfois, le coton exposé à l'air absorbe quelque chose comme 8 pour cent d'humidité. Mais quand nous considérons qu'il peut en absorber jusqu'à 32 pour cent, il est clair que ce coton est d'une nature différente. Le coton blanchi n'absorbe pas autant d'humidité que le coton écru. Il n'y a aucun doute qu'une partie de la perte apparente de poids du coton, après blanchiment, est due à l'incapacité des marchandises d'absorber ou de retenir autant d'humidité qu'à l'état écru.

* * * *

L'avance importante du coton brut qui a eu lieu après la publication du rapport du Département de l'Agriculture des Etats-Unis a eu son effet au Canada.

La Dominion Textile pendant le mois de juillet a augmenté plusieurs des lignes de sa fabrication. La hausse a surtout porté sur les produits dans lesquels il entre le plus de coton brut ; les marchandises de meilleure qualité, dans lesquelles la main-d'œuvre entre pour beaucoup n'ont pas été aussi affectées. Ainsi, les cotonnades grises et blanches ont augmenté de ¼ à ½ ct par verge ; la même avance a eu lieu sur les indiennes, ainsi que sur les cotonnades pour draps de lits.

Les fils de cotons ou yarns ont augmenté de 2 cts par lb, de même que les ducks et couvertures en coton.

Le prix des flannelettes a également été augmenté de 1 ct par verge.

La Canadian Colored Cotton Mills a, de son côté, avancé le prix de ses produits de 5 à 8 p. c.

* * * *

D'après les nouvelles venues de New-York, il faudrait s'attendre à voir le coton brut atteindre des cours variant entre 12 et 14 cts.

On ne croit pas que la récolte 1905-06 dépasse de beaucoup 10,000,000 de balles.

Une des principales causes de la hausse est la quantité énorme qui a été engagée pour expédition en Angleterre.

* * * *

Il est plus que probable que les prix des toile savanceront prochainement. Les récoltes du chanvre en Irlande et en Russie ont été mauvaises et peu abondantes en France, Belgique et Hollande.

* * * *

Nous apprenons que la Dominion Textile Co. ainsi que la Dominion Coloured Cotton Mills publieront prochainement leurs listes de prix pour le Printemps 1906.

On s'attend à des avances importantes sur les prix des indiennes pour l'année 1905.

* * * *

MM. Alphonse Racine & Cie. offrent avec une réduction de 15 p. c. sur le prix véritable une ligne considérable de cotons jaunes de 36 pcs. de largeur. A MM. les marchands d'en profiter.

Le "Delineator" pour Septembre.

Les créations les plus nouvelles pour l'Automne sont représentées d'une manière attrayante dans le numéro de Septembre du "Delineator", avec des commentaires sur la mode et des prophéties par Helen Berkeley-Loyd, Edouard La Fontaine et autres autorités dans le monde de la mode. Ce numéro offre beaucoup d'intérêt à d'autres points de vue que celui de la mode. Mme Mary Hinman Abel fournit un article sur la question de la pureté des aliments. C'est le premier d'une série, qui ouvre la discussion en indiquant la part attribuée au consommateur, la ménagère, dans le choix d'aliments sains. M. Hudson Moore écrit d'une manière intéressante sur la poterie et la porcelaine anglaise, sous le titre "The Collector's Manual", et le docteur Grace P. Murray fournit une étude sur l'enfant dans la nursery, étude qui sera lue avec profit par les mères. L'hymne "Nearer, My God, to Thee" est le sujet d'un article par Allan Sutherland. Weymer Jay Mills termine sa série intitulée "Romances of Summer Ressorts" ; dans une agréable esquisse de voyage, est une description du beau Lake District en Angleterre. Quant aux romans, ce numéro contient la suite du feuilleton "The Lucky-Piece" d'Albert Bigelow, ainsi que deux historiettes par Cornelia Atwood Pratt et Elizabeth, McCracken. On y trouve aussi des passe-temps attrayants pour les enfants, entre autres une histoire féerique d'animaux, par L. Frank Baum. Comme d'ordinaire, de nombreuses pages sont consacrées aux choses de la vie domestique et aux besoins particuliers de la femme chez elle et au dehors.

Achetez le Fil Français L. V.

MM. A. O. Morin & Cie., rue St. Paul, Montréal, nous avisent qu'afin d'activer d'avantage la vente du célèbre fil à coudre français L. V., ils donnent à tous les acheteurs de ce fil des primes des plus attrayantes.

MM. L. Hirshson & Co. rapportent que la saison d'été a été satisfaisante et que tout semble annoncer que l'on est à la veille d'avoir une excellente saison d'automne. D'après les avis que ces messieurs reçoivent des marchés britanniques, il y a une hausse générale sur toutes les marchandises sèches. Les paiements sont satisfaisants.

* * * *

M. W. Kyle, Cheesbrough & Co., sont d'avis que la saison d'automne promet d'être profitable. Les commandes déjà reçues sont d'un volume considérable et l'on s'attend à de nombreux ordres dès que les voyageurs se seront mis en route pour le rassortiment. Les prix dans le commerce de marchandises sèches sont tous à la hausse ; il serait donc prudent que les détailleurs placent leurs commandes sans plus tarder.

Les paiements sont d'une tenue moyenne.

* * * *

MM. E. O. Barette & Cie, nous disent que les affaires sont d'autant meilleures qu'il n'y a pas eu, pour ainsi dire, de morte saison cette année. La demande pour les marchandises d'automne porte en grande partie sur les foulards, dans les dimensions 12 x 42, c'est un genre qui promet d'avoir beaucoup de succès cet hiver.

En fait de cravates, les lignes préférées sont les bouts flottants, les cravates bouffantes et les "four in hand", dans les nuances diverses ; on remarque toujours que les cravates brunes tendent à diminuer au profit des nuances grises et rouges.

* * * *

M. W. A. Brown qui a été à l'emploi de MM. Skelton Bros. depuis plus de vingt ans vient de quitter la position qu'il occupait.

On prête à M. Brown l'intention d'établir une manufacture de chemises.

* * * *

M. A. O. Mocin nous dit que les affaires pour l'automne sont satisfaisantes, toutes aussi bonnes que l'année dernière.

Dans le commerce de détail elles sont plutôt calmes, comme d'habitude du reste à cette époque de l'année, mais on compte sur un excellent mois de septembre, époque à laquelle prennent fin les vacances.

On reçoit de bonnes commandes pour la bonneterie, les flannellettes de fantaisie et autres lignes courantes.

OUVERTURE

DES

Modes d'Automne

1905

Lundi, Mardi, Mercredi,

28, 29 et 30 AOUT.

Chapeaux et Bonnets Modeles

DE LONDRES, PARIS ET NEW-YORK.

Et toutes les dernières Nouveautés en Modes, Garnitures pour Modes, Marchandises Sèches de Fantaisie et Jaquettes, Jupes et Pèlerines pour Dames.

S. F. McKinnon & Co., Ltd.

87 Rue St-Pierre, Montreal.

COTONNADES

En raison des avances rapides dans le marché du Coton, nous conseillons à nos clients de placer immédiatement leurs ordres en Marchandises de Coton, car il y aura certainement un changement important dans les prix, dans les quelques semaines qui vont suivre.

Dans les autres lignes, nous recevons de fortes consignations pour l'Automne. Notre stock est bien assorti, et tous les ordres seront exécutés promptement.

SALLES D'ECHANTILLONS PENDANT L'EXPOSITION DE TORONTO :

ARCADE, SALLE P : J. BOYLE et F. J. ZAMMERS.

BATISSE CARLAW, 28 RUE WELLINGTON : E. J. POWELL, WM. BUELL, D. C. MacNAUGHTON.

Greenshields Limited

MONTREAL

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, B. C.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Les Vetements Confectionnés

MARQUE SHIELD

Sont d'un Ajustage Parfait

Nouveautés Exclusives pour 1906

Toutes Creations Nouvelles et Controlees par nous

VOYEZ NOTRE ASSORTIMENT ELEGANT DE BLANC

Tout indique que la saison 1906 sera la plus forte saison de Blanc dans l'histoire du Commerce des Marchandises Sèches. Vous ne pouvez vous passer des meilleures valeurs et des meilleurs styles. Voyez les genres exclusifs que nous offrons.

ILS ATTIRENT LES AFFAIRES, "CHACUN D'EUX."

Jupes de dessus genre tailleur faites à la main et Costumes à Chemisettes pour Dames

Notre dessinateur est de retour des centres de la mode et prépare, pour 1906, l'assortiment le plus moderne de Jupes de Robes et de Costumes à Chemisettes pour Dames. Voyez notre assortiment avant de placer vos ordres.

Les prix sont non-seulement très fermes, mais encore ils augmentent continuellement dans les cotonnades et les lainages.

Les paiements sont passables.

* * * *

MM. E. O. Barette & Cie, Temple Building, rue St-Jacques, Montréal, offrent un élégant porte cravates en métal oxydé à tout marchand qui leur donnera une commande de cravates, pour un montant de $50.00. Ces porte-cravates sont un ornement des plus élégants pour tout étalage de merceries pour hommes. La maison E. O. Barette et Cie représente dans la Province de Québec la Niagara Neckwear Co. Ltd., ainsi que la Dominion Suspender Co.

La nouvelle Bretelle "The Butterfly" de la Dominion Suspender Co. obtient un grand succès. Comme pour la bretelle "President," sa vente augmentera d'année en année, car elle est construite d'après des principes scientifiques.

Les nouveaux échantillons de la Niagara Neckwear Co., pour l'automne, sont maintenant offerts par ses représentants. Son assortiment de Mufflers en Soie sera mis plus tard sur le marché, en temps suffisant pour la demande.

MM. L. Hirshson & Co., 1782 rue Notre-Dame, viennent de recevoir un lot considérable de châles en soie et en *honeycomb*, de même que des mouchoirs et aussi un assortiment considérable de parapluies pour dames et messieurs. Ces marchandises de tout premier ordre sont cotées aux plus bas prix du marché. Rappelez-vous que nul ne peut rivaliser avec les jobs offerts par cette maison.

Nous appelons l'attention des marchands de nouveautés sur les foulards "Scott Mufflers" manufacturés par la Dominion Suspender Co. et offerts en vente dans la Province de Québec par MM. E. O. Barette & Cie, Temple Building, rue St-Jacques, Montréal. Ces foulards sont la perfection même et sont dans les nuances à la mode.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs de Québec sur le fait que M. A. Frédéric, représentant dans leur ville de MM. A. O. Morin et Cie, a dans ses magasins un stock varié des importations de cette maison de confiance.

Le Muffler de Scott pour le cou, les oreilles, la figure et la poitrine a une vente phénoménale au Canada et aux Etats-Unis. La Dominion Suspender Co a le contrôle de la production de cet article au Canada, production qui est entièrement vendue jusqu'au mois d'Octobre.

The Standard Umbrella Co.

L'assortiment de cette compagnie comprend les effets les plus nouveaux dans les lignes pour dames, messieurs et enfants.

Elle sollicite une comparaison de valeurs et demande qu'on lui fournisse l'occasion de montrer ses marchandises avant que des ordres ne soient placés ailleurs. Les lignes de cette maison sont garanties sous tous les rapports. Sa politique, qui consiste à prêter un porte-parapluies supérieur aux clients qui achètent pour cent dollars ou plus de marchandises, rencontre l'approbation unanime. Pour venir en aide à tout le monde, la compagnie offre gratis un porte-parapluies d'étalage remarquablement bon à ceux qui n'achètent pas moins de cinq douzaines de parapluies. Les nombreux usages de ces porte-parapluies sautent aux yeux de tout le monde.

La collection de manches de parapluies d'hommes comprend de nouveaux effets en congo, corne, buis et gun metal.

Les lignes pour dames sont en nacre, gun metal, ivoire, bois de fantaisie et toutes nouveautés provenant du marché Européen.

On peut avoir des parapluies s'ouvrant automatiquement, à partir de $7.50 en montant, et des parapluies ordinaires, à partir de $4 la douzaine.

The Dominion Suspender Co.

Les nouveaux agrandissements faits à la manufacture déjà considérable de la Dominion Suspender Co. sont en bonne voie. La nouvelle bâtisse mesure 30 x 100 pieds et a une hauteur de trois étages, ce qui fait que la surface de plancher de la bâtisse totale est plus grande que celle de toute autre manufacture sur le continent Américain engagée dans la fabrication des bretelles et des articles pour le cou. L'outillage en sera moderne et complet.

L'ETIQUETTE BISHOP

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure. . . .

Les Robes et Manteaux de Fourrures BISHOP

Sont éprouvés et on peut s'y s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises de qualité reconnue. Cherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises. . . .

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND DE GROS.

The J. H. Bishop Company,
SANDWICH, Ont.

Wyandotte, Mich. 354 Broadway, New-York. Tientsin, Chine.

Brophy, Cains, Limited

NOUS n'avons jamais été en meilleure condition pour répondre aux besoins d'une forte demande pour le commerce d'Automne. Chaque département est au complet dans tous les détails, et on ne peut pas trouver dans le commerce un assortiment plus varié et plus complet.

L'arrivage récent d'ordres de répétition, dans le département des Etoffes à Robes, donnera aux acheteurs actuels l'avantage d'un assortiment aussi complet que celui qu'ont eu ceux qui ont placé leurs ordres de bonne heure dans la saison.

Nous avons maintenant en stock toutes les nuances désirées dans les

VÉNITIENNES,
BOX CLOTH,
DRAP DE DAMES,
COVERT CLOTH,
DRAPS SATIN DE LAINE,
VECUNA,
SERGES,
DRAP PEBBLE ET GRANIT,
MOHAIRS,
LUSTRES,
PANAMA,
PARADIGME, etc.

Dans les effets Tweed, nous offrons maintenant une variété infinie, depuis les qualités les moins chères, jusqu'aux plus hautes qualités, dans les genres produisant le plus bel effet. C'est maintenant le meilleur moment pour placer vos ordres.

Nous avons eu une saison sans précédent dans le commerce des soieries et nous nous proposons de maintenir le bon travail accompli. Nous pourrions mentionner spécialement nos Taffetas Noirs et de Couleur, 36 pouces, ainsi que notre Peau de Soie Noire, 36 pouces, à des prix qu'on ne peut pas obtenir dans le commerce.

Nous pouvons vous fournir une preuve de ce que nous avançons, si vous nous accordez le privilège de vous montrer les marchandises. Ceux qui visitent la ville pendant l'ouverture des modes sont cordialement invités à venir nous voir et à examiner nos valeurs spéciales.

Les deux étages supérieurs de la bâtisse seront occupés par la Scott Muffler Company, pour la manufacture d'articles en laine pour la protection de la tête et de la poitrine.

La Dominion Suspender Company s'est acquis dans le passé une réputation universelle pour l'excellence de tout premier ordre de ses marchandises, entre autres les bretelles "President", "Cycle", "Butterfly" et celles "Trade-mark D". Avec les commodités que lui fournit l'agrandissement de sa manufacture, il n'y a pas de raison pour que la Dominion Suspender Co. ne continue à tenir la tête dans cette ligne de fabrication.

Niagara Falls a l'heureuse fortune de posséder une entreprise qui non-seulement procure de l'emploi à un grand nombre d'ouvriers habiles, mais crée une demande pour une production qui fait que le nom de Dominion Suspender Company est synonyme, pour la renommée Nationale, de la grande Cataracte elle-même.

Les 15 voyageurs de la compagnie couvrent le Dominion de Halifax à Vancouver, outre les bureaux que cette maison possède à Montréal, Toronto, Québec, Winnipeg et Vancouver. Ses produits, qui atteignent presque un million de dollars par an, peuvent être trouvés en vente dans tous les magasins du pays.

The Allied Manufacturing Companies.

Les voyageurs de cette maison vont prochainement se mettre sur la route avec un assortiment de chemises d'hommes pour le printemps 1906. L'assortiment en question est sans contredit le plus complet qui ait jamais été soumis à l'inspection du commerce de détail. Il est presque entièrement composé de chemises faites en tissus et en dessins exclusifs et les manufacturiers prétendent avec raison que ces chemises sont les plus grandes qui aient jamais été faites au Canada.

Les voyageurs pour le département des parapluies partiront également dans la prochaine quinzaine et auront en mains un assortiment complet des parapluies bien connus munis des 2 *Bulbs*, Runners 20ième siècle et du Tip Top runner en faveur desquels tant d'annonces ont été faites.

Les manches de ces parapluies sont d'une variété infinie et d'une qualité parfaite, ce qui ne peut manquer d'attirer l'attention des acheteurs qui attachent une grande importance aux valeurs et au style.

La maison attire d'une façon toute spéciale l'attention du commerce sur le "Tip Top runner" une nouvelle patente qui comporte un *bulb runner* muni d'un *tip-cup*. Ces parapluies sont vendus en boîtes contenant une demi-douzaine de parapluies assortis variant dans les prix de $7.00 à $18.00 la doz et seront envoyés par express aux marchands qui en feront la demande par simple carte postale.

La maison donne une attention toute spéciale aux parapluies pour le commerce des fêtes ; ces parapluies de haute qualité sont empaquetés dans des boîtes contenant chacune un parapluie.

Les voyageurs du département "*Progress*" partiront vers le 1er septembre avec des lignes complètes de chemisettes et de costumes en mousseline et en soie, et, si l'on doit en juger par la réception plus que favorable que le commerce a fait aux articles de lingerie de ce département, on peut s'attendre à une vente qui dépassera le *Record*.

Ainsi qu'on le verra par l'annonce située page 41 de ce numéro de Tissus et Nouveautés on verra que le *Sterling Brace* Department annonce la nouvelle bretelle Gordon faite exclusivement par cette manufacture, cette nouvelle bretelle a toutes les qualités de la bretelle française Guyot et, de plus, elle est munie d'un dos à glissière, (*sliding back*) et les manufacturiers n'hésitent pas à dire que c'est la perfection même.

LA MODE MASCULINE

Le complet négligé est le dernier genre provoqué par la température chaude. Les tailleurs ont reconnu la tendance que l'on a aujourd'hui à rejeter pour les vêtements de cérémonie la couleur noire, et le jeune homme, qui n'aime pas être pris au club pour un garçon de salle par quelque étran-

STRACHAN BROS.

130, WELLINGTON STREET WEST

TORONTO

MANUFACTURIERS DE

CHAPEAUX

FAITS A LA MAIN,
READY-TO-WEAR et
DE SORTIE

POUR

DAMES ET JEUNES FILLES

Nous avons les dernieres Nouveautes

Venez voir notre ligne pendant l'Ouverture des Modes, au No 591, Temple Building, Montréal, aux soins de M. Louis Decelles.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

MANUFACTURIERS DE

Stores de Chassis

Articles pour Meubliers

Rideaux en Tapestry

Rideaux en Point de Bruxelles

Poles et Garnitures

ger pressé et au langage peu poli, peut maintenant revêtir les nouveaux vêtements de soirée, avec la conviction que son habillement attestera sa situation sociale. Un certain nombre de jeunes gens ont adopté cette nouvelle mode, proposée il y a presque un an par un grand tailleur, et portent maintenant le soir des vêtements gris foncé, où le pantalon est soutenu par une ceinture, et dans lesquels une chemise plissée demi-molle remplace le plastron dur et le gilet qui tient chaud. Un fabricant entreprenant de vêtements confectionnés a aussi adopté cette mode, qui sera la bienvenue des habitués des roof-gardens, des automobilistes et des jeunes gens qui vont prendre part aux sauteries de la mi-été dans les hôtels des villes d'eaux.

Le costume négligé acheté tout fait est d'un prix tout-à-fait modérée et a une apparence de réelle distinction.

L'étoffe dont il est fait est en vicuna mélangé d'Oxford et de couleur foncée, ressemblant un peu au drap des pardessus de demi-saison habillés que nous avions coutume de voir il y a un an ou deux. Cette étoffe est d'un tissage peu serré, laissant passer une quantité d'air entre les mailles mais pèse 14 onces par verge. Cette pesanteur combinée à sa qualité de drap tout laine, donne toute la protection et la chaleur nécessaires, exigées d'un tel vêtement, pour empêcher l'homme qui le porte d'être saisi par le froid en sortant d'une salle chaude, où il s'est livré à l'exercice de la danse.

Le veston a des revers très longs et effilés et est à deux boutons, le bouton inférieur étant placé à sept ou huit pouces au-dessus de la taille. Il est d'une coupe un peu militaire et carré en bas, et descend plus au-dessous des hanches que le tuxedo ordinaire. Il se distingue aussi par les poches extérieures dont les pattes sont garnies de boutons recouverts de soie. Les revers et le collet sont en soie gros grain noire ou grise, et cette soie se prolonge assez loin à l'intérieur en formant doublure. Le veston n'est pas entièrement doublé, et tout contribue à en faire un vêtement léger et confortable. Le pantalon est de la coupe semi-pegtop et porte sur la couture extérieure de chaque jambe une bande de soie large d'un quart à un demi-pouce. Des passes sont fixées au pantalon pour maintenir la ceinture étroite portée aujourd'hui, qui peut être soit en cuir verni, soit en chevreau mat assorti aux chaussures portées avec le costume.

LES JUPES

Beaucoup de lectrices nous demandent, dit "Le Coquet," de Paris, en voyant les jupes froncées ou plissées, si elles sont coupées en droit fil.

Non, le haut doit toujours être beaucoup plus étroit que le bas. On arrive à ce résultat en biaisant les lés. Ne pas oublier qu'un lé biaisé ne l'est jamais que d'un côté, car il faut toujours joindre un bord biaisé avec un bord droit fil. Deux lés biaisés peuvent se rencontrer derrière seulement.

Une jupe unie en voile ou en tissu léger, doit avoir pour une hauteur de 1 m. 05 devant, au moins, 6 mètres de tour. Une jupe tailleur de 3 m. 75 à 4 mètres, selon l'épaisseur du tissu. Une jupe garnie peut n'avoir que 3 m. 50 ou 3 m. 25.

Les fonds des jupes varient, comme largeur, entre 2 m. 80 et 3 mètres pour les robes ordinaires, et 3 m. 50 à 3 m. 75 pour les robes plus allongées derrière.

Pour que les coutures, où il existe des lisières, ne tirent pas, entailler très près ces lisières en faisant l'entaille un peu en biais.

Quant à la question des doublures, nous conseillons de préférence le taffetas, comme doublure de jupe et de corsage, à toutes les autres doublures. On a intérêt à le prendre en bonne qualité, il dure davantage et soutient mieux les tissus.

Choisir les taffetas cuits, souples, pas trop secs; ceux qui font le plus de froufrou ne sont pas les meilleurs. La faille est de meilleure durée que le taffetas.

ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'epreuve de l'eau.

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

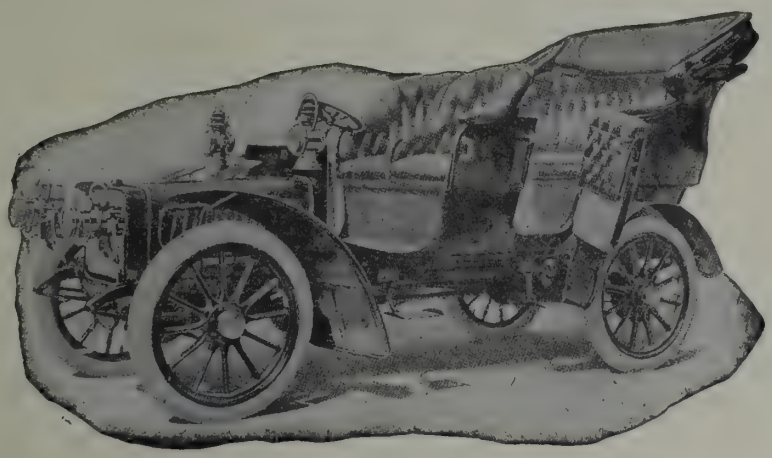
Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - Montréal.
Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, Toronto, Can.

Automobiles Decauville

La voiture de choix des Connaisseurs



Garantie pour 365 jours

Les Machines les plus parfaites au monde.

Tous ceux que cela intéresse devraient venir les voir au

Victoria Skating Rink

ENTRÉE PAR LA RUE STANLEY, EN ARRIÈRE DE L'HOTEL WINDSOR. . .

Livraison Immediate.

Canadian Motor Car Company

LES OUVERTURES DE MODES

Nous avons entendu de nombreuses réclamations au sujet de la date fixée pour les ouvertures des Modes d'Automne. On se plaint que ces ouvertures aient lieu de trop bonne heure et qu'il aurait été de l'avantage de tous les intéressés qu'elles aient lieu 15 jours plus tard.

La plus grande partie de ces plaintes sont faites par des personnes intéressées dans le commerce de détail. Elles nous disent que la plupart des personnes—la majorité sont des femmes—qui gèrent leur département des modes sont actuellement en vacances et qu'elles ne voient pas l'utilité de les faire revenir à leur travail si longtemps avant la saison.

Elles nous font également ressortir que les ouvertures à Toronto ont lieu une semaine plus tard, bien que la saison dans l'Ontario soit plus avancée que dans la province de Québec.

M. J. T. L. Dubreuil, représentant MM. D. McCall Co, Ltd, dans la Province de Québec, nous dit que les chapeaux de formes moyennes, ainsi que les effets turban seront les plus en vogue pour l'automne. Il sera également porté beaucoup de chapeaux de soie au début de la saison.

Les garnitures principales sont les ailes, les ospreys et beaucoup de fleurs, surtout celles en soie. Les demi-plumes auront également une forte vente.

En fait d'ornements on recommande les ombrés en boucles et cabochons.

Les nuances les plus en vogue sont le bluet, le brun, les verts mousse et émeraude, le rouge grenat et le bleu marin.

* * * *

Le représentant de la maison New York Silk Waist Mfg Co nous dit que les affaires d'automne ont la meilleure apparence. Les commandes déjà reçues prendront deux mois pour être exécutées et afin de pouvoir remplir les ordres en temps, les ateliers de la compagnie travaillent souvent le soir.

Les blouses d'automne se font surtout en soie taffetas, merveilleux, et soie de couleur dans les nuances prune, héliotrope et vert foncé.

Les blouses de la saison prochaine sont plus simples qu'avant, les garnitures sont moins aparentes, quoiqu'il y ait des blouses garnies de braids et de boutons de fantaisie.

* * * *

"Les affaires sont actuellement actives," nous disent MM. Debenham, Caldecott & Co.

Quant aux apparences pour l'automne, elles ne peuvent être plus encourageantes, les commandes déjà enregistrées étant plus fortes que celles reçues l'année dernière à pareille époque.

Les ordres en grande partie portent sur les velours couchés, les rubans avec bords de fantaisie, les rubans de satin et de taffetas.

Les garnitures principales sont les plumes d'autruche que l'on retrouve dans au moins 80 pour cent des chapeaux-modèles. Nous mentionnerons également, dans cette catégorie, les ailes de fantaisie et les pompons de plumes.

Les formes de chapeaux en chenille ainsi que celles en beaver se sont bien vendues, mais on semble remarquer qu'au fur et à mesure que la saison s'avancera la demande portera principalement sur les formes de chapeaux en feutre uni.

Il convient également de citer les chapeaux en velours et les plateaux en duvet. Les garnitures et bandeaux en chenille seront aussi de grande mode pour la garniture des chapeaux de même que les soies frangées.

Relativement aux nuances, nous recommandons surtout les couleurs suivantes de la carte des syndicats: les mordorés, le brun basane, les tans, le bronze, le Bleu Saxe, le vert réséda, la clématite, le gris-fumée.

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited,

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans

TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

Aux Marchands de la
Puissance et de la Ville
Malgré la chaleur, il faut se rappeler que l'hiver approche et que, contrairement à ce qui a lieu pour le consommateur, pour nous la chaleur et la fourrure marchent la main dans la main. nous désirons . . . . . .
VOUS FAIRE SAVOIR
que nous sommes la maison par excellence en
LOUTRES ET DOUBLURES,
POUR PALETOTS DOUBLÉS.
DOS ET VENTRES D'ECUREUILS,
Pour MANTEAUX DOUBLÉS POUR DAMES
SEAL, MOUTON DE PERSE,
POUR MANTEAUX.
VISON, MARTE, ALASKA,
Pour TOURS de COU, MANCHONS.
et toutes les meilleures Fourrures EUROPÉENNES, AMÉRICAINES et CANADIENNES fabriquées avec le meilleur GOUT et au plus BAS PRIX.
The North Western Fur M'f'g Co.
393 Rue St-Paul,
MONTREAL.

M. Louis Decelles, qui représente MM. Strachan Bros. dans la province de Québec, nous dit que le voyage de placement a été satisfaisant dans la province de Québec, mais qu'il laissait encore un peu à désirer à Montréal, ville où le commerce s'approvisionne assez hardiment.

Les chapeaux les plus en vogue paraissent être ceux de grandeur moyenne, relevés en arrière, faits en camels hair et en velours. Les formes toque et flat-iron sont en grande faveur.

Les garnitures les plus usitées sont les plumeaux et les pompons en marabout. Quant aux nuances, on remarque principalement le pourpre, le vert foncé, le bleu, le brun et le noir.

* * *

MM. S. T. McKinnon & Co, Ltd, nous disent qu'à leur avis les affaires pour l'automne seront de premier ordre.

La demande est très forte pour les velours, les plumes d'autruche, les ailes et les aigrettes, les chapeaux garnis et les formes de chapeaux.

Les chapeaux pour l'automne promettent d'être relativement petits et garnis surtout en arrière. Leur garniture est en grande partie composée d'aigrettes, d'ospreys, d'ailes de fantaisie et de plumes d'autruche.

Les fleurs, ainsi que le feuillage, joueront également un grand rôle dans la garniture de ces chapeaux.

Les nuances les plus en évidence sont le bluet, le vert olive, le vert serpent, et les bruns divers.

* * * *

M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co, a bien voulu nous communiquer les impressions qu'il a recueillies au cours de ses visites chez les grandes modistes de Paris et qui font ressortir les articles préférés dans la garniture des chapeaux d'automne:

Mde Germaine montre des formes de chapeaux assez grandes, faites principalement en velours et garnies de fleurs et de plumes de coq.

Nuances: bleu saxe, brun et vert-bronze.

Mme Feurly a des chapeaux de grandeur moyenne garnies de plumes, ailes de fantaisie, aigrettes et plumes Paradis.

Nuances: Vert-bronze, Fumée et Nocturne.

Maison Mangin-Maurice. Comme d'habitude dans les chapeaux de cette maison, le noir et le blanc dominent. Les chapeaux de Mangin-Maurice se font remarquer par la longueur démesurée des aigrettes dont ils sont ornés. De prime abord ces dimensions semblent exagérées mais ensuite on se rend compte que l'effet produit est des plus harmonieux.

Maison Marescot. Les formes de chapeaux sont grandes, faites soit de velours soit de chenille et sont garnies de soie frangée et de plumes d'autruche. Les couleurs sont le brun-basane et le gris-fumée.

Camille Roger—Formes assez grandes; les chapeaux sont très relevés à l'arrière et courts à l'avant. Ces chapeaux affectent la forme de cloche. Garnitures: velours couché, velours appliqué, fleurs, plumes d'autruche, plumes de coq, aigrettes de paradis.

Maison Pouyanne.—Les formes sont de grandeur moyenne, faites en velours et en mousseline et garnies d'ailes unies et de fantaisie, de plumes de coq et d'aigrettes. Les nuances sont le bronze, le violet, le vert et le gris-nocturne.

Maison Virot et Berthe.—Les formes de chapeaux de cette maison sont dans les grandeurs moyennes et petites, faites en velours ou en tulle et garnies de plumes d'autruche et de voilettes en grenadine à effet pendant. Les couleurs en vue sont le vert, le bronze, les gris taupe et fumée.

Maison Lewis.—Les formes sont grandes avec calottes hautes garnies de dentelles mêlées de sequins, de soies frangées, de rubans de velours et de plumes d'autruche.

Mme Torre.—Les chapeaux sont petits ou de grandeur moyenne avec calottes rondes. Les garnitures remarquées sont les rubans unis, les grandes ailes, les ornements en forme de boucles. Les nuances sont: le brun, le vert, le bronze et le gris taupe.

* * * *

MM. Chaleyer & Orkin se plaignent des retards que l'on éprouve, dans le commerce de gros à obtenir des livraisons des manufacturiers européens. Ces retards sont dus aux grèves qui ont eu lieu à St-Etienne et à Lyon. Les livraisons dans les plumes d'autruche, ainsi que dans les plumes de fantaisie ont également été assez lentes.

Malgré ces retards, l'assortiment d'articles de modes sera au grand complet à l'époque de l'ouverture des modes d'automne.

Les voyageurs, dans leur premier voyage de placement pour la saison prochaine, ont pris de bonnes commandes pour les velours, les plumes et les chapeaux Ready to Wear et à garnir.

La plupart des chapeaux importés en vue de l'exposition des

Lignes de JOBS Importées dans toutes les catégories de

Marchandises Seches et d'Articles de Fantaisie

Anglais, Français, Belges, Suisses, Autrichiens et Allemands

L. HIRSHSON & CO.,

1782 rue Notre-Dame, MONTREAL

Tél. Bell, Main 2715. Tél. Marchands, 636.

NOS Voyageurs offrent maintenant notre fameuse **"MARQUE MAPLE LEAF"**

Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de détail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner notre ordre** pour l'automne 1906.

The Coderich Knitting Co., Limited, Coderich, Ont.

ETABLIE EN 1896.

J. E. LEWITT, - - - - - Gérant.

A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec, 22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

John M. Garland Son & Co.

Centre de Vente en Gros de Nouveautés d'Ottawa

La Maison de la Qualité.

Etoffes pour Costumes

Assortiment complet des teintes les plus nouvelles en Over Checks et Mélanges de Fantaisie.

Echantillons sur demande.

Lainages

Etoffes pour Pardessus

La demande augmentant pour un Drap Elégant pour Pardessus, nous sommes doublement préparés pour satisfaire aux besoins de nos clients.

Etoffes a Robes

Nouveaux tissus en mohair, nouveaux lustres brochés de fantaisie, siciliennes pour manteaux, 54 pouces. Draps pour costumes fantaisie.

Nouvelles nuances en Broadcloths, Velveteen Sterling, coupons de 12 verges, se détaille à 50c.

Rideaux de Dentelle

On a insinué à notre acheteur de Rideaux que son offre de Rideaux de Dentelle soutiendra la plus sévère comparaison en ce qui concerne les valeurs.

Nous les avons évalués à un prix juste.

Articles pour Hommes

Notre Département de Fournitures pour hommes de chantiers est bien établi ; pas d'ordre trop faible pour échapper à notre attention, pas d'ordre trop fort auquel notre immense stock ne puisse répondre : Couvertes de chantier de Logan, Chaussettes de Hanson, les mitaines en laine H. M., spéciales 4 lbs., Ceintures, Mocassins, etc.

Articles de Tablette et Bimbeloterie

Bibelots de toutes les nations. Notre Département des Articles de Tablette et de Bimbeloterie sera heureux de recevoir la visite personnelle de tout acheteur de nouveautés convenant au Commerce de Noël.

Il n'existe au Canada aucun assortiment meilleur d'Articles de Tablette.

modes d'automne sont de dimensions relativement petites et sont très relevés en arrière; le velours joue un grand rôle dans leur composition; les garnitures principales sont les plumes d'autruche et de fantaisie, les ailes, les aigrettes et les plumes couteaux.

Quant aux nuances, les plus en évidence sont: le Bleu Saxe, les Bronzes, ainsi que les nuances courantes du brun, du bleu-marin et le noir.

MM. S. F. McKinnon & Co, Ltd, 87 rue St-Pierre, Montréal, ont reçu ces jours derniers de nombreuses nouveautés pour le commerce des modes d'automne; entre autres des bandeaux de braids en chenille, des ornements nuancés. Placez vos commandes pour ces articles qui promettent d'être de grande vente avant peu.

MM. Chaleyer & Orkin viennent de recevoir d'Europe, ces jours derniers, une superbe collection de plumes d'autruche et de plumes de fantaisie.

MM.S. F. McKinnon & Co, Ltd, 87 rue St-Pierre, Montréal, exposeront à l'occasion des ouvertures des Modes d'Automne, une grande variété de costumes genre tailleur, ainsi que des jupes et des manteaux haute nouveauté pour dames et demoiselles.

Nous rappelons à nos lecteurs que la D. McCall Co, Ltd, maison qui occupe un rang très important dans le commerce des modes, fera cette année, sous la direction de son représentant, M. J. F. L. Dubreuil, une exposition des modes d'automne au No 112 de la rue St-Pierre, coin Notre-Dame, Montréal. Nous ne saurions trop recommander à nos lecteurs de visiter cette exposition, car nous savons que les modèles que la D. McCall Co, Ltd a importés en vue de cette ocasion, représentent ce qu'il y a de plus nouveau et de plus élégant à Paris. Ajoutez à cela que l'on trouvera également à cette exposition une collection incomparable de tous les articles de modes, telles que plumes d'autruche et de fantaisie, ailes, aigrettes, rubans; fleurs, en un mot tout ce qu'il faut pour garnir un chapeau "up to date".

MM. S. F. McKinnon & Co Ltd feront leur ouverture des modes d'automne les 28 août et jours suivants. Ils ont réuni pour cette ocasion une forte quantité de chapeaux modèles sortant des principales maisons de Paris, Londres et New-York. Ne manquez pas d'aller les voir, 87 rue St-Pierre.

M. Louis Decelles, Chambre 591, Temple Building, 185 rue St-Jacques, Montréal, qui représente MM. Strachan Bros. de Toronto, vient de recevoir une collection comprenant, entre autres, des chapeaux en soie ainsi que des chapeaux en braid Mohair. Ces deux genres sont l'idéal des chapeaux Demi-Saison. Il a, en plus, des Chapeaux Ready to Wear faits à la main et faits à la machine dans une variété infinie et à tous les prix.

Comme d'habitude, à l'époque des ouvertures de mode MM. Chaleyer & Orkin ont installé un atelier où les modistes peuvent venir copier les chapeaux modèles surtout des grandes maisons parisiennes. Cette année, le succès de cet atelier s'est affirmé davantage car toutes les places ont été retenues non seulement par des modistes de Montréal mais aussi par un grand nombre de modistes venues du dehors.

M. F. Harris, un manufacturier anglais, a tout dernièrement passé plusieurs mois à Montréal pour se rendre compte des besoins du marché canadien. Il vient de partir pour l'Angleterre et enverra prochainement à MM. L. Hirshon, Son & Co ses agents à Montréal, un assortiment complet de confections comprenant des jupons en soie, des robes et manteaux pour enfants, ainsi que des sous-vêtements en soie pour dames.

M. Louis Decelles, représentant MM. Strachan Bros, de Toronto, fait actuellement une exposition de chapeaux et des garnitures de modes pour l'automne 1905, Chambre 591, Temple Building, 185 rue St-Jacques, Montréal.

Nous recommandons aux modistes de passage à Montréal à l'occasion des ouvertures de modes, d'aller inspecter la collection de MM. Strachan Bros; elles seront sûres d'y trouver ce qu'il y a de plus nouveau et de plus élégant en fait de chapeaux "Ready to Wear."

OUVERTURE

LUNDI, 28 AOUT ET LES JOURS SUIVANTS

Modes d'Automne

NOUS AVONS REUNI, CETTE SAISON, LE PLUS GRAND CHOIX DE . . . . RUBANS, PLUMES, FLEURS,

Garnitures, Formes et Chapeaux Garnis des Premières Maisons de Paris, Londres et New-York

Chaleyer & Orkin,

(A deux portes de la rue St-Pierre)

214 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL.

QUEBEC: 56½ RUE ST-JOSEPH.

Modes en Gros

DATES D'OUVERTURE

A MONTREAL,
112 Rue St-Pierre.

28 Aout.

Représentant : M. J. H. DUBREUIL.

A QUEBEC,
74 Rue St-Joseph.

4 Septembre.

Représentant : M. J. B. LEMIEUX.

NOUS PLACERONS DEVANT LE COMMERCE UN MAGNIFIQUE ETALAGE DE CHAPEAUX MODELES ET DE NOUVEAUTES, AINSI QU'UN VASTE STOCK DE TOUTES LES LIGNES DE MODES. . . . . .

La Maison Renommée pour les Modes.

The D. McCall Co., Limited

TORONTO.

WINNIPEG, QUEBEC, MONTREAL, OTTAWA.

Ouverture des Modes d'Automne

MM. Debenham, Caldecott & Co, 18 rue Ste-Hélène, Montréal, nous informent qu'à l'occasion de l'exposition des modes d'automne qui aura lieu le 28 août et les jours suivants, ils exposeront une superbe collection de chapeaux modèles "strictement importés", ce qui permettra aux modistes de se rendre un compte exact des idées originales des créations des centres européens de la mode. MM. Debenham, Caldecott & Co ne sauraient trop appuyer sur le fait que les chapeaux en question ne peuvent être classés dans la même catégorie que les copies faites par des personnes ne visitant pas les marchés européens. Les modistes verront de suite qu'il est de la plus haute importance pour elles d'examiner les modèles exclusifs qui seront exposés chez MM. Debenham, Caldecott & Co.

Il y a sur le marché français des Soies un petit courant d'affaires, à prix très soutenus.

Les prix élevés demandés pour les soies nouvelles, et qui sont imposés aux producteurs par le coût de revient de ces soies, tiennent la demande en échec ou plutôt la détournent vers d'autres provenances obtenables à meilleur marché. C'est ce qui explique les affaires relativement importantes qui ont été traitées en soie de Syrie et de Brousse, tandis que les transactions continuent à être restreintes en soies de France, d'Italie et du Japon, dont les prix néanmoins restent très fermement tenus.

En soies asiatiques, il n'y a aussi qu'un assez faible courant d'affaires. Les marchés d'origine sont faibles, avec tendance à la hausse, tant à Canton qu'à Sanghaï. Le marché de Yokohama est calme avec prix très termes. A Milan, on signale un peu plus d'affaires, mais on y souffre de l'abstention prolongée de l'Amérique, le plus important des débouchés de ce marché ; les prix continuent à être fermes.

Le marché des cocons secs de Marseille est calme et sans activité ; les vendeurs font du reste défaut, et il y a pour le moment peu d'affaires à traiter.

En fabrique, de petites commissions alimentent le travail, sans grande activité. Ce sont toujours les taffetas, mousselines et tissus légers qui sont les plus demandés.

* * * *

Le représentant de la China & Japan Silk Co nous dit que les affaires sont satisfaisantes et que l'on reçoit déjà de bonnes commandes pour la saison des fêtes. Le marché des soieries est à la hausse et promet d'atteindre de très hauts prix.

* * * *

D'après les dernières nouvelles reçues des marchés européens, le marché des soies brutes est à la hausse. Ces nouvelles sont confirmées par des dépêches reçues de Lyon et de Milan. Il paraîtrait que la [tuation est identique à Yokohama ainsi qu'à Canton.

* * * *

La China & Japan Silk Co. reçoit chaque samaine des quantités considérables de marchandises comprenant les dernières nouveautés des marchés de l'Extrême-Orient, telles que soieries, nattes, ornements de bronze et autres objets de fantaisie.

Debenham, Caldecott & Co

MM. Debenham, Caldecott & Co., Toronto et Montréal, conseillés par leurs maisons de Londres, Debenham's, Limited, ont placé de forts ordres en rubans, et désirent attirer l'attention du commerce sur leur leader dans cette ligne. C'est une ligne spéciale dans toutes les largeurs, dans un ruban taffetas 884, couleur unie, bonne qualité pesante, d'une valeur remarquable, car ce ruban peut être détaillé très profitablement, dans la largeur 40, à 20c et, dans la largeur 60, à 25c.

HIVER 1906

Manteaux en Frieze, Drap, etc.
Collerettes et Manteaux doubles en Fourrure, Jupes en Drap. Tweeds, etc.
Costumes Noirs et de Couleur.

TOUS LES MODELES LES PLUS NOUVEAUX

Special : Manteaux d'enfants.

ECHANTILLONS SOUMIS SUR DEMANDE, SI LES VOYAGEURS TARDAIENT A VOUS VOIR

Phones : Bell Est 2603. Marchands, 322.

Jos. Lamoureux
178 Rue Montcalm - MONTREAL.

The China & Japan Silk Co., Ltd
TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques
et YOKOHAMA, Japon
IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE
Soies de toutes les Pesanteurs, Largeurs et Couleurs
Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.
VENEZ NOUS VOIR.

LES MARCHANDISES, COMME LA MARQUE, SONT DIGNES DE CONFIANCE

Le nom du fabricant est une garantie de **Main-d'Œuvre de Première Classe, de Style, d'Ajustage et de Fini.**
Ne vous laissez pas détourner par des marchandises inférieures, quand vous pouvez acheter une Blouse de Soie DE TOUT REPOS au même prix que vous avez à payer pour une Blouse qui peut-être ne plaira pas à votre cliente.
Chaque Blouse que nous faisons se vend bien. C'est en le mangeant qu'on reconnaît la qualité du pouding. **Nous vendons davantage chaque jour.** Ainsi ferez-vous en tenant seulement les

BLOUSES EN SOIE DE CONFIANCE.

FAITES PAR

I. MISHKIN & CO., 1853, RUE NOTRE-DAME, MONTREAL.

Gordon

Back

Suspenders

Le Genre Parfait de Tissu a glissieres.
Une Nouvelle Ere dans les Bretelles.

La Bretelle "Gordon" est venue pour supplanter les bretelles vieux système et rester d'une manière permanente— Vous devez fournir à vos clients la bretelle " Gordon." Ne soyez pas vieux jeu et ne voyez pas vos clients tourner le dos à l'article "tout aussi bon" et s'en aller. Soyez moderne et prêt à fournir au public ce qu'il demande.

Vos clients savent ce qu'ils veulent—ils veulent ce qu'il y a de meilleur, et la meilleure bretelle est la bretelle " Gordon." Si vous ne la mettez pas en stock, votre concurrent le fera, et par là, vous perdrez des affaires.

Tout homme qui ne se rend pas compte des qualités de la bretelle " Gordon " a la vue courte. Il y en a des quantités qui peuvent réaliser ses avantages—il vaut mieux vous mettre en ligne avec eux.

Placez vos ordres immédiatement, de façon à pouvoir fournir à la demande—n'attendez pas, car la bretelle " Gordon " ne vous attendra pas.

Grandeurs assorties: 32—35—37 et 40 pouces.
Deux qualités à détailler à 50c. et $1.00.

The Allied Manufacturing Co.

8, RUE ST-PIERRE,

Montréal.

MM. John Fisher, Son & Co., rapportent que la demande pour l'assortiment est lente, tandis que les commandes pour l'automne sont exceptionnellement bonnes.

Les prix des lainages continuent à augmenter.

Les paiements sont très satisfaisants.

* * * *

Il nous a été donné de voir dans une maison de gros une lettre reçue d'un des principaux manufacturiers canadiens de sous-vêtements pour hommes. En substance, cette lettre annonce que, par suite des hauts prix de la laine, le manufacturier se voit dans l'obligation de retirer ses cotations.

Il dit en outre, qu'il lui sera impossible de renouveler des commandes (*repeat orders*) aux anciens prix étant donné qu'il puisse accepter les dites commandes. Il termine en disant que lui-même se trouve dans l'impossibilité de se procurer des cotations des filateurs de laine.

* * * *

Les Provinces du Nord-Ouest ont produit cette année une quantité de laine brute que l'on estime a environ 700,000 lbs. Les hauts prix que l'on obtient pour cet article ont fortement encouragé l'élevage des moutons.

* * * *

La société Degnum & Mosrypenny faisant le commerce des lainages à Toronto et à Montréal vient d'être dissoute.

MM. James & Louis F. Monypenny continueront à faire affaires sous le nom de Monypenny Bros. & Co.

* * * *

On nous informe que M. Mark Workman va prochainement bâtir à Montréal une manufacture de hardes-faites ayant une façade de 75 pieds et une hauteur de 5 étages.

* * * *

D'après M. O. Letourneau, de MM. McDougall & Co, les affaires pour l'automne se présentent sous un jour des plus favorable. Les commandes pour l'assortiment ont été assez lentes pendant le mois d'Août.

Les prix des lainages tendent à augmenter.

Les paiements sont relativement satisfaisants.

* * * *

Les commandes pour l'Automne sont très satisfaisantes, rapporte M. C. X. Tranchemontagne ; et y a même une amélioration sur l'année passée. La demande jusqu'à présent a principalement porté sur les draps pour pardessus, surtout dans les lainages de fantaisie ; les beavers sont également l'objet d'une bonne demande. Les paiements sont bons, l'échéance du 4 août a été meilleure que l'on ne s'y attendait.

* * * *

MM. A. McDougall & Co., nous informent que par suite de l'avance constante des prix des lainages, ils conseillent fortement à leur clients de placer dès maintenant leurs commandes pour leurs besoins de la saison d'automne.

Ces messieurs ayant placé leurs commandes de très bonne heure sur les marchés étrangers en prévision de la hausse qui vient d'avoir lieu et qui ne peut que s'accentuer à l'avenir, sont en position de fournir leurs aux anciens prix.

La maison F. X. Tranchemontagne, rue St-Paul, Montréal, cote les plus bas prix du marché pour tous les genres de fournitures de tailleurs. Il y aura avantage à comparer ses prix avec ceux des autres maisons.

TWEEDS ET FOURNITURES POUR TAILLEURS

AU COMPLET.

Le plus grand Assortiment que nous ayons jamais eu.

Nous avons maintenant en mains tous nos échantillons pour le commerce du . . . . . .

PRINTEMPS 1906

Nous avons en Stock nos lignes complètes de

MARCHANDISES D'AUTOMNE.

VOTRE VISITE

Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander NOS ECHANTILLONS qui sont toujours à leur disposition.

A. McDOUGALL & CO.

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM
Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

196 rue McGill, Montreal.

SUCCURSALE : Angle des rues Dupont et Saint-Joseph, - ST-ROCH, QUEBEC.

JOBS de toutes sortes en MARCHANDISES SECHES, FOURRURES, COUTELLERIE, et COFFRES - FORTS.....

20% Au-dessous des Prix des Manufacturiers

Toujours prêt à acheter des jobs.

Venez voir maintenant quelques occasions

JE N'AI PAS DE VOYAGEURS

M. F. ST. JOHN, 227 Temple Building, Tel. Main 3996 MONTREAL.

Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine
MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

EVOLUTION

C'est un bon, long et complet voyage, celui-là, n'est-ce pas? Comme le voyage finit bien!—il finit par les

GANTS MOCHO DE STOREY

Tous les Gants Mocho ont la même origine; mais ils ne suivent pas tous le même chemin. Telle est la différence. Ceux de Storey suivent le bon chemin; ils font un bon Usage, sont Elégants et donnent Satisfaction. C'est pourquoi ils ne désappointent jamais. Trente ans d'expérience dans la fabrication des GANTS MOCHO. Trente ans de satisfaction pour le public. Nous faisons un assortiment complet d'articles pesants, non surpassés pour la valeur, outre les Mitaines et Mocassins, qui sont aussi caractérisés par la confiance qu'on peut leur accorder. Nous avons les idées et les modes les plus nouvelles, et notre représentant aura le plaisir de vous rendre visite. Cela vous paiera de le voir, lui et ses échantillons.

W. H. STOREY & SON, Limited

Les Gantiers du Canada, - ACTON, ONT

Sous - Vetements

DE

Watson

Saison du Printemps 1906

Nos représentants sont maintenant en route, offrant un assortiment complet de Sous-Vêtements de Printemps, dans toutes les variétés.

ATTENDEZ - LES

A. L. GILPIN,
Agent pour Quebec.
232, RUE McGILL,
Montreal.

Watson Manufacturing Co. Limited, Paris, Ont.

Le représentant de la North Western Fur Mfg Co. nous rapporte que le commerce pour l'automne promet d'être excellent ; on reçoit déjà des duplicatas de commandes.

La demande a été particulièrement bonne pour les fourrures en bêtes puantes, marmotte, hermaline et autres variétés de couleurs claires ; ces fourrures sont appelées à jouer un rôle très considérable dans la demande cet hiver ; elles sont relativement peu dispendieuses et ont beaucoup d'analogie avec le vison qu'à l'heure actuelle, commande des prix très élevés.

* * * *

Les prix des fourrures sont généralement rssez élevés cette année, surtout pour le vison qui a augmenté dans des proportions considérables ; la loutre et le chat sauvage sont également plus chers.

Be mouton de perse commande à peu près les mêmes prix qu'il y a un an.

On nous dit qu'il est très difficile de se procurer à l'heure actuelle de belles peaux de chat sauvage, c'est ce qui occasionne l'avance de prix dans cette fourrure.

M. Pantaléon Jobin, représentant de la North Western Fur Mfg Co, est de retour à Montréal après un excellent voyage de placement. M. Jobin repartira pour les Prouinces Maritimes et la partie est de la province de Québec vers le 1er Octobre avec les marchandises pour l'assortiment.

La North Western Fur Mfg Co. offre au commerce les toutes dernières nouveantés en fait d'étoles doubles et simples et de manchons en peaux de martre, bête puante, etc., etc. La maison dispose également d'un stock des mieux assortis dans les fourrures courantes.

Les apparences pour le commerce d'automne sont excellentes, nous dit M. A. Duverger, de la maison Geo. H. H. Hees, Son & Co. La demande est actuellement très forte pour tous les genres de rideaux et pour les tissus pour ameublements.

Les prix sont très fermes ; quant aux paiements, ils sont de premier ordre.

* * * *

MM. A. Racine et Cie, viennent de recevoir un splendide assortiment de cretonnes et de mousselines pour rideaux ; malgré la hausse, la maison vend encore aux anciens prix.

La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualite

AUTOMNE 1905

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAIT LA FORCE

Adressez-vous a notre Maison pour tous vos achats et vous aurez decouvert le chemin du Succes.

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."

PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produits canadiens"

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'Automne.

Draperies Anglaises et écossaises

Tissus à Pardessus unis et de fantaisie pour l'Automne

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs :

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

LAFONTAINE
"Affirmons nos droits."

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS :

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts,"

M. Napoléon Robitaille, représentant la maison Geo. H. Hees, Son & Co., visite actuellement le commerce de Montréal avec un assortiment choisi de rideaux pour le commerce d'automne. Les lignes offertes par M. Robitaille méritent l'attention sérieuse des acheteurs.

M. H. S. Arnold, représentant de la New-York Silk Waist Mfg. Co., qui revient d'un long voyage à travers les Provinces Maritimes, nous dit que les affaires sont très bonnes dans ces parages et plus spécialement dans le district de Sydney où les mines et les aciéries sont en pleine exploitation.

Les gages payés par les manufactures d'acier se montent à plus de $70,000 toutes les quinzaines ; cet argent, mis en circulation, fait que les commerçants placent d'importantes commandes.

* * * *

MM. Greenshields Ltd, rapportent que les affaires sont actives. Il y a présentement une bonne demande pour les flannelettes, ainsi que pour toutes les cotonnades en général. Les prix continuent à être des plus fermes.

Les paiements sont satisfaisants.

* * * *

M. R. A. Brock, directeur-gérant de la W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal, constate que les affaires ont été très satisfaisantes pendant le mois de juillet. L'impression générale dans le commerce de gros est que les affaires seront actives pendant la saison d'automne étant donné que les récoltes sont des plus abondantes dans toutes les parties du Canada.

Dans le commerce de gros on s'attend à ce que le mois d'août soit un très fort mois d'expédition ; déjà, les marchands de détail ont placé une forte quantité de commandes pour les cotonnades et les lainages de tous genres, en prévision de la hausse qui, d'après les apparences actuelles, ne peut manquer de se produire.

Les paiements sont très satisfaisants.

* * * *

M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine & Cie, constate que les affaires sont non seulement satisfaisantes, mais que de plus, elles sont en augmentation sur celles de l'année dernière.

Il y a eu depuis le mois de Juillet une forte demande pour les lainages, les flannelettes, les étoffes à pardessus, etc., etc.

Les prix sont très fermes sans exception aucune. Les paiements sont bons.

* * * *

La maison Chaleyer & Orkin dispose d'un assortiment très choisi de bonnets d'enfants ; ces marchandises sont manufacturées par un fabricant en renom et sont spécialement adoptées à la saison d'hiver.

Les voyageurs de la maison Kyle, Cheesbrough & Co, partiront pour leurs territoires respectifs à partir du 1er septembre avec un assortiment choisi d'étoffes à robes, de cotonnades de fantaisie, de dentelles et broderies et garnitures diverses.

Nous sommes heureux d'apprendre que M. D. O. Legendre est complètement remis des suites de son accident et qu'il pourra bientôt reprendre la route. M. Legendre est un des plus populaires voyageurs de commerce dans les Cantons de l'Est qu'il parcourt pour le compte de MM. A. Racine & Cie.

La Dominion Suspender Co., a assigné la Berlin Suspender & Button Co., pour contrefaçon de sa Marque de Commerce et de ses Etiquettes.

150 YEARS REPUTATION
W. BARTLEET & SONS,
Abbey Mills, REDDITCH, ENGLAND.
"ARCHER" BRAND
TRADE MARK.
NEEDLES

Aiguilles de Machines a Coudre
Pour Machines
Singers, White, Wanzer, Raymond, New Williams, Domestic, Wheeler & Wilson, Standard, Davis, Household.
Et toutes les Machines Standard.

COUTURE RENDUE FACILE
Les Aiguilles "Archer Brand"
Sont vendues avec une réputation établie depuis 150 ans ; satisfaction garantie.
Expediez-nous votre ordre.

Wm. Croft & Sons, 126, 128, 130, 132, Queen St. East, TORONTO
ETABLIS EN 1885. Office Europeen : Vienne, Autriche, IX Berggasse, 7.

Ouverture des Modes

THE STANDARD UMBRELLA MF'G CO.
6 Rue Lemoine, - - - - - MONTREAL.
Offre l'assortiment le plus grand et le plus beau de parapluies pour Dames et pour Messieurs. . . . .
Les Valeurs et les Styles ne sont pas egales.
VOUS ETES CORDIALEMENT INVITES A EXAMINER NOTRE ASSORTIMENT.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de TISSUS ET NOUVEAUTÉS sur l'annonce de MM. Kyle, Cheesbrough & Co. Cette maison qui a la réputation bien établie d'import r les dernières créations des grands manufacturiers européens, offre cette année un grand nombre d'articles à des prix au-dessous de leur valeur actuelle, et ce, pour la raison qu'ils ont placé leurs commandes avant la hausse qui vient d'avoir lieu sur les étoffes à robes et les cotonnades importées.

The Montreal Waterproof Cloting Co.

Avec une augmentation de capacité dans sa manufacture et ses magasins immenses de l'avenue Papineau, cette maison est pleinement préparée à répondre à des demandes sans précédent. Dans tous les cas, les ordres recevront une attention prompte, et les expéditions seront faites à temps. A en juger par la quantité d'ordres reçus d'avance, un commerce d'automne est en voie d'établir un record. La ligne des articles d'automne de cette maison est complète dans tous ses détails, et chaque vêtement offre une individualité qui apparaît distinctement dans les manteaux de pluie. Les manteaux de pluie et les imperméables pour dames et messieurs sont en assortiment plus grand que jamais auparavant.

Le commerce peut être certain de n'obtenir que des articles de vente sûre.

Nous avons le plaisir d'attirer l'attention sur l'annonce, dans ce numéro, d'un nouvel annonceur, M. M. F. St. John, dont la place d'affaires est située chambre 227 Temple Building, rue St-Jacques. Il n'y a que douze mois que M. St. John s'est établi dans cette ville, et il a pour specialité de faire le commerce de jobs. Un de ses représentants vient de revenir d'un voyage en Europe, où il avait pour mission de visiter les manufactures et d'acheter des lots de stock et surproductions.

Ces marchandises arrivent maintenant journellement; ainsi les acheteurs devraient profiter de cette occasion et voir ce qu'il a maintenant à offrir. Une autre spécialité du commerce de M. St. John, c'est qu'il est tout aussi prêt à acheter des lots de job qu'à en vendre.

Greenshields Limited

Une grande activité se déploie tous les jours dans les départements des étoffes à robes, et les preuves s'accumulent de la correction des étoffes de cette maison. Les tissus unis et tissus fantaisie pour l'automne se vendent en majorité. Les broadcloths enrégistrent le plus grand succès de leur histoire, et la variété offerte par cette maison permet leur adoption par toutes les classes du commerce. Les Henriettas sont offertes dans une richesse de couleur particulière qui assure leur vogue. Les tissus Panama et les popelines les placent en avant, Les serges, spécialité de la firme, sont offertes en tissus ouverts et serrés, à des prix corrects. La popularité des mohairs est assurée pour le commencement de l'automne, et leur assortiment est plus grand que jamais. Les marchandises de Priestley ont remporté un succès exceptionnel et les acheteurs sur le marché ouvert recevront toute attention. Une carte postale, mentionnant "Tissus et Nouveautés," sera suivie de l'envoi de gravures des numéros populaires des divers tissus Priestley.

Le Département E se place encore une fois en tête avec une ligne supérieure et complète d'articles tricotés, comprenant toute espèce de nouveauté incluse sous ce titre. Les clients peuvent être sûrs de trouver les dernières nouveautés en fait de vêtements pour dames. Des ordres donnés de bonne heure sont sollicités, car les prix durcissent, et de nombreuses avances de prix ont été déjà faites par les manufactures. Les "golfers" pour dames comprennent les meilleures sélections faites sur tous les marchés, et la série des prix convient à toutes les classes de commerce. Les ordres immédiats seront exécutés avec soin et promptement. Les étoffes unies en blanc, cardinal et b'eu-marin sont abondantes, mais il se produit une tendance pour les tissus de fantaisie et les rayures de fantaisie en combinaisons variées. Le brun est une autre couleur qui occupe une forte position. Les styles sont extrêmement variés. Les manches droites et les cols rabattus plats sont très en usage. Les revers sont aussi en évidence. On aime beaucoup la jaquette Norfolk en couleurs variées. La variété devant sac et croisé est en évidence. On conseille au commerce de se préparer de bonne heure pour un commerce exceptionnel en Septembre. L'assortiment des nuages, fascinators, etc., est plus complet que jamais.

Le département des cotonnades continue à être très-actif, en of-

Y a-t-il quelque chose de plus Juste?

Nous garantissons positivement de remplacer tout . . . . .

SOUS-VÊTEMENT

"Ceetee"

qui rétrécirait. **Il est absolument irretrecissable.** Cette marque plaira aux clients les plus difficiles. Elle est absolument différente des autres sortes. Elle est façonnée sans couture et d'un ajustement parfait — Elle est douce comme le velours, charmante, souple et chaude. De beaucoup supérieure aux marchandises importées. Elle se fait en Gauze Indien; en pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement étampé et garanti.

Nos Articles d'un Ajustage parfait, à côtes élastiques pour Femmes, Enfants et Bébés, pour 1905, sont tout ce qu'il y a de nouveau. Lignes nouvelles. Garnitures nouvelles.

Notre REPRESENTANT VOUS VISITERA BIENTOT.

The C. Turnbull Co.,
LIMITED
GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.
ROCKWOOD, ONT

ETOFFES A COSTUMES
POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente:
DIGNUM & MONYPENNY
TORONTO - MONTREAL

frant des stocks étendus et variés à des prix attrayants. Les flanelettes, ginghams, cotonnades pour chemises et pour robes sont offerts à des prix intéressants. Le département des doublures est complet sous tous les rapports. On conseille de donner promptement des ordres dans toutes ces lignes, car les prix ont une tendance à durcir. Le département des tissus lavables a encore un bon stock, et des prix attrayants sont offerts pour activer les ventes ce mois-ci. Les toiles pour linge de maison, pour la table, pour essuie-mains, et les toiles de fantaisie sont en stocks complets.

Dans la bonneterie pour dames, des valeurs spéciales sont offertes en coton pesant à côtes et en cachemire. Le No C 40 en cachemire uni pour dames et enfants de 95c. à $2.25 remporte la palme. Le No 66 en Llama, de $2.25 à $4 50 mérite examen. Dans les articles à côtes, le job 16 à $2.25 en 8 spécial, et de $1.15 à $2.25 sont des valeurs de premier ordre. La bonneterie de laine est sur la même base attrayante, car les ordres ont été placés avant que les fortes avances de prix ne se soient produites. Les anciens prix règnent toujours.

Les sous-vêtements pour dames et jeunes filles renferment beaucoup de leaders, qui ne peuvent pas être égalés.

Dans le département des mouchoirs, MM. Greenshields Limited, surpassent même leurs anciens choix remarqués. Outre un assortiment complet d'articles ordinaires, ils offrent de nombreuses nouveautés de fantaisie exclusives. Les bords de dentelle, coins à insertion de dentelle, broderies Suisses, à ourlets et dentelures, présentent de réelles nouveautés. Le département des rubans contient de nombreuses valeurs extra en taffetas et dans toutes les lignes populaires. Les ordres seront exécutés promptement. Les acheteurs ne devraient pas retarder leurs achats, car ces marchandises sont difficiles à se procurer et les prix sont fermes. D'importants échantillons de dentelles sont offerts maintenant au commerce.

Le département des articles pour hommes contient un stock complet de tout ce qui entre dans cette ligne, et les valeurs sont intéressantes. Le département des lainages gagne de la faveur journellement.

Un achat spécial dans le département des boutons a été fait d'un millier de caisses contenant chacune cent douzaines de boutons en nacre solide à deux et à quatre trous. On conseille d'envoyer promptement des ordres.

Le département des confections pour dames et enfants, de Greenshields Limited contient des styles exceptionnellement bons à des prix corrects. Leur acheteur a fait un séjour prolongé sur le marché de New-York, étudiant les genres, et leurs marchandises sont faites dans les derniers styles et sous leur propre direction. De nos jours, le style joue un rôle important. Les jupes et jupons pour dames sont clairement la preuve d'un jugement expérimenté. On offre quelques bonnes valeurs à détailler à $5. Les jupons pour dames ont aussi des prix attrayants. Dans les vêtements à l'épreuve des averses, à prix populaires, cette maison offre un assortiment splendide de styles modernes et corrects. Les nuances fawn populaires sont bien représentées. La firme peut fournir à toutes les demandes en blouses de soie pour dames. Certains nouveaux effets en sateens d'un lustre permanent méritent attention. Les peignoirs et articles de lingerie ont un assortiment plus grand que jamais. Toutes les marchandises sont fabriquées sous la surveillance de la maison, et la coupe et l'ajustage sont corrects. Ce département est soumis à une tension spéciale et on entendra parler plus que jamais des vêtements confectionnés de la marque Shield.

Les Lignes de blanc pour dames pour le printemps gagnent de nouveaux amis journellement.

Dans le département des tapis et fournitures de maisons, MM. Greenshields Limited sont pleinement prêts pour un bon commerce d'automne. De nouveaux modèles et les dessins les plus récents sont offerts dans leur assortiment considérable de tapis, linoléums et prélarts. Ces messieurs offrent également de nouveaux dessins en carrés de toutes qualités. Les rideaux de dentelle, rideaux en tapestry, cretonnes et mousselines d'art ont reçu une attention soigneuse pour l'automne. Les voyageurs ont maintenant la collection complète d'échantillons des lignes ci-dessus.

PERSONNEL

—M. Stephen Haas, de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., vient de partir pour un voyage d'affaires en Europe.

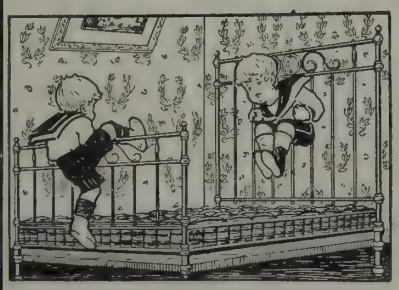
—M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co. est arrivé d'Europe le 29 Juillet par le Str. Canada.

—M. A. McDougal, chef de la maison du même nom, est de re-

★Le COQUET
Le plus complet des Journaux de Modes
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS
38e Année
Texte illustré—Gravures coloriées et Patrons coupés dans tous les numéros
Paraît en 7 éditions, hebdomadaires et bimensuelles de 13 à 66 fr, par an

Les Silhouettes Parisiennes
Édition de grand luxe
7 mois par an { 3 mois Hiver 14 fr. 30 francs. { 4 — Eté 18 fr.
Journal mensuel le 1er
12 gravures coloriées — 1 texte illustré
1 patron découpé
PARIS - FIGURINE
JOURNAL DE MODES
DEUX ÉDITIONS. — Texte illustré, Figurines coloriées et Patrons coupés dans tous les numéros.
PARAIT LES 1er ET 15. 28 ET 41 FR. PAR AN
Le JOURNAL DES MODISTES
Paraît le 1er de chaque mois
Edition française ou étrangère en six langues, 18 fr. par an.
LE JOURNAL DES LINGÈRES
Paraît le 1er de chaque mois. — Un an..... 8 fr.
Avec une gravure coloriée de 5 chapeaux..... 10 fr.
Demander Spécimens et Conditions d'Abonnements à la Direction Mme A ALBERT, *6, rue Favart*, PARIS, 2e Arr.

OUATE EN PAQUETS
Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.
OUATE DE COTON:
"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."
La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."
ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.



TRADE MARK
THE IDEAL GUARANTEED LINE
REGISTERED
Manufacturiers en gros de:
LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreiller de Plume, Couvre-pieds.
The Ideal Bedding Co., Limited
SUCCESSEURS DE The Alaska Feather & Down Co. The Toronto Bedding Co.
MANUFACTURES A,
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

tour à Montréal. après avoir placé en Europe ses commandes de lainages pour le commerce du printemps 1906.

—Il est rumeur que M. Bruno Charbonneau, l'ex-président de la Société des Marchands détailleurs de Nouveautés, reprendra bientôt magasin. Le nouvel établissement de M. Charbonneau serait situé rue St-Denis près de la rue Roy.

—M. J. A. C. Poole, de la China & Japan Silk Co, est de retour à Montréal après un séjour de plusieurs mois au Japon.

—M. J. R. Smith, de MM. Finley, Smith & Co, est de retour à Montréal après avoir passé deux mois en Angleterre où il a placé des commandes de lainages pour la saison 1906.

—M. Louis Decelles, représentant de MM. Strachan Bros., de Toronto, compte visiter le commerce de Québec vers le 10 Septembre avec un assortiment de chapeaux pour hommes et de Ready to Wear pour Dames.

—M. Wm. Alexander, gérant de la S. F. McKinnon & Co, Ltd de Montréal, vient de faire un voyage d'affaires à Toronto.

—M. F. W. Fisher, de la maison John Fisher Son & Co. vient de passer quelques semaines au Lac Masson.

—M. James Alexander, président de la S. F. McKinnon & Co. Ltd, est attendu à Montréal dans les premiers jours de Septembre.

—M. E. S. Wadsworth, de la New York Silk Waist Co., vient de partir pour le Nord-Ouest.

—M. W. A. Cheesbrough, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., est actuellement en villégiature dans sa propriété du Lac Muskoka.

—M. A. O. Morin se dispose à faire un voyage à Québec, ainsi qu'une visite dans les villes environnantes ; il partira vers la fin du mois d'août.

—M. John Milne, acheteur du département des merceries pour hommes de MM. John Macdonald & Co., est parti à la fin de juillet pour un voyage en Europe.

—M. E. Perrault, représentant MM. L. Hirshson & Co, partira prochainement pour un voyage d'affaires dans l'Ontario.

—M. Nap. Minguy, de la North Western Fur Mfg Co, partira vers la fin de septembre pour un voyage dans le Nord-Ouest.

—M. R. W. Pentecost, de Toronto, directeur de la W. R. Brock Co Ltd, vient de faire une visite d'inspection à la succursale montréalaise de la firme. M. Pentecost a également visité la ville de Québec.

—Mlle McCall, modiste de Vankleek Hill a passé plusieurs jours à Montréal pour inspecter les nouveaux modèles pour l'automne.

—M. L. Cugnet, représentant la maison Deglas, de Paris, France, a tout dernièrement visité le commerce de gros de Montréal.

—MM. J. C. M. Couture, Geo. Desroches, de Joliette ; Jos. Fortin, de Trois-Rivières et A. C. Cumming et E. Bourassa, de la maison W. R. Brock Co. Ltd, de Montréal, ont passé une partie du mois d'Août à Old Orchard, Maine.

—M. D. Gendron, représentant à Québec de la W. R. Brock Co. Limited, fera prochainement une tournée d'affaires dans ce district.

—M. John Lindsay, acheteur du département des Tapis de la maison John Macdonald & Co., vient de partir pour un voyage d'affaires en Europe.

—M. F. G. Bernier, représentant la maison C. X. Tranchemontagne, est actuellement en tournées d'affaires dans la Beauce.

—MM. Louis Viens et Louis Champeau, représentant MM. A. O. Morin & Cie, visitent actuellement le commerce de détail de Montréal.

—M. F. A. Rodden, de MM. Brophy, Cains Ltd, est parti à la fin de juillet pour un voyage d'achats en Europe.

—M. R. L. Davidson, acheteur du département des soieres et des étoffes à robes de MM. John Macdonald, est parti pour un voyage en Europe. M. Davidson visitera les marchés anglais, français, allemands, suisses et italiens.

—M. H. G. Cook, acheteur européen du département des lainages de la W. R. Brock Co. Ltd, de Toronto, est de retour au Canada après un voyage en Angleterre et en France

—M. R. J. Mathieu, représentant MM. Chaleyer & Orkin dans le district du Nord, est de retour à Montréal à l'occasion de l'ouverture de Modes d'Automne.

—M. C. A. C. Champoux, représentant la maison C. X. Tranchemontagne, visite le commerce de Montréal avec les échantillons de lainages pour l'Automne.

—M. Jos. Duhamel, acheteur du département des Toiles de MM. Greenshields Ltd., est dernièrement arrivé d'Europe. Il est reparti pour un voyage de placements dans les Provinces Maritimes.

—M. W. Maynard, représentant la New York Silk Waist Co visite actuellement le district du Nord avec les échantillons pour l'Automne.

—M. G. B. Fraser, de MM. Greenshieids Ltd, est actuellement en Europe et sera de retour à Montréal dans un mois et demi environ.

—M. D. M. Lefebvre est de retour à Montréal après avoir passé ses vacances au Lac Nipissing.

M. W. C. Finley, de MM. Finley, Smith & Co, est de retour à Montréal après un voyage aux Etats-Unis.

—M. J. F. L. Dubreuil, représentant la D. McCall Co Ltd, vient de passer une semaine à Toronto dans le but de préparer l'exposition de modes d'automne qu'il tiendra à Montréal.

—M. Télesphore French, voyageur de la maison A. Racine & Cie qui a provisoirement remplacé M. D. O. Legendre dans les Cantons de l'Est, vient de reprendre sa route régulière qui comprend le district du Nord situé entre Montréal et Trois-Rivières.

—M. Henri Duverger, gérant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., à Montréal, est de retour après avoir passé une partie de ses vacances au Royal Muskoka Hotel.

—M. Jos. Rousseau, représentant la maison Brophy Cains Ltd, fait actuellement une tournée d'affaires dans le district de Québec.

M. E. O. Barette de la Niagara Neckwear Co. Ltd., visite actuellement le commerce de Montréal avec un assortiment de cravates pour la saison d'automne.

—M. Norman Paulet, acheteur du département des étoffes à robes de la maison Alphonse Racine & Cie, est actuellement en Europe. M. Paulet s'embarqnera pour son voyage de retour le 31 août.

—M. C. W. Dunning, du département des toiles, de MM. John Macdonald & Co, est actuellement en Angleterre pour les intérêts de son département.

—M. David Nadeau, voyageur de M. C. X. Tranchemontagne, visite actuellement le commerce du Bas du Fleuve avec des échantillons de lainages pour l'automne.

LA LECTURE DES ANNONCES

Nos lecteurs trouveront parfois dans les pages d'annonces, des renseignements d'une réelle utilité. Pour en profiter, il faut les lire.

Dans une page on verra que telle maison offre des marchandises à des prix plus bas que son concurrent; dans une autre c'est une marchandise ou une marque nouvelle dont on apprend l'existence et qui peut remplacer avantageusement telle autre marchandise ou telle autre marque, ou même créer une demande qui n'existait pas; une autre page encore éveillera l'attention du marchand qui veut étendre les lignes de son commerce.

L'annonce est si diverse, si variée dans un journal commercial qu'elle ne peut manquer de provoquer chez lui des idées, des réflexions, pour son propre commerce, qu'il eût peut-être mis bien du temps à développer de lui-même.

La lecture des annonces est profitable au marchand qui réfléchit, au commerçant qui se tient au courant de ce qui se passe autour de lui; dans le lot il en trouve toujours au mons une dont il fait son profit.

Quand un marchand tire quelque avantage, quelque renseignement ou quelque idée de l'annonce qu'il a lue dans son journal, il rendrait justice à ce journal en le citant dans sa correspondance.

Vous avez fait un choix dans les journaux que vous recevez et si vous avez choisi tel journal plutôt qu'un autre, c'est parce que vous l'aimez, vous le préférez à un autre. Témoignez donc de l'amitié que vous lui portez en le citant chaque fois que vous en avez l'occasion; vous lui rendrez ainsi le bien qu'il peut vous faire.

Nous prions nos lecteurs quand ils écrivent à nos annonceurs de ne pas oublier de dire qu'ils ont lu leur annonce dans "Tissus et Nouveautés". Tout le monde y trouvera profit en même temps que justice.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

♣ ♣ ♣

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

♣ ♣ ♣

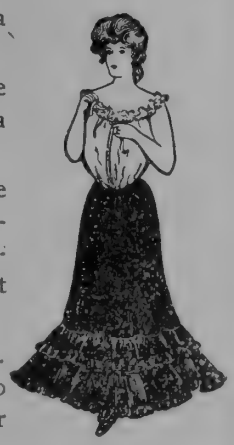
NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

Jupons en Taffetas Regal

UN GROS SUCCES



La meilleure imitation de la Soie sur le marché.

A le frou-frou et l'apparence du Taffetas au toucher et à la vue.

Le Jupon est fait du modèle de la vignette. Fronces fortement plissées en accordéon. Volants de deux pouces en haut et en bas. Grande balayeuse.

Couleurs : Noir, Bleu et Brun. Prix : $21.00 la doz., 2% à 10 jours ou net 30 jours du 1er suivant.

Fait comme tous nos jupons sont faits : Extra larges et " Parfait de façon, d'ajustage et de fini."

Ecrivez maintenant pour échantillon de ce jupon.

The Pugh M'f'g. Co.,

33 Church St., - TORONTO.

Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

DEPARTEMENT DES TISSUS LAVABLES

OFFRES SPECIALES

POUR NOTRE

VENTE DU MOIS D'AOUT

Organdis Français Imprimés, Légers, Elégants

DANS TOUS LES PLUS NOUVEAUX DESSINS DE LA PRÉSENTE SAISON.

CARREAUTES SOYEUX

LES CREATEURS DE LA MODE INDIQUENT CES BEAUX TISSUS COMME STYLE CORRECT

ASSORTIMENT COMPLET DE

LAWNS, INDIENNES, CAMBRICS à BRODERIE, NANSOUKS, POIS SWISS, BOOKS ET ORGANDIS en stock en tout temps. ∴ ∴ ∴ ∴

LES ORDRES PAR CORRESPONDANCE REÇOIVENT NOTRE ATTENTION PROMPTE ET LA PLUS SOIGNEUSE

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver

TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUÉS AND DRYGOODS

SEPTEMBRE 1905

COSTUME PAR-DESSUS LONG EN

Drap Panneau de Priestley

LE TISSU ÉLÉGANT POUR L'AUTOMNE

Costume Fait en Drap Panneau de Priestley.

Greenshields Limited

MONTREAL

The W. R. Brock Company, (Limited)

THE INVADER BRAND

Les Confections pour Dames de la **Marque "Invader"** contiennent les derniers styles de **Paris, Londres** et **New-York.**

Beaucoup de ces **styles** nous sont **réservés.**

Voyez les Echantillons de nos Voyageurs.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI MONTREAL, SEPTEMBRE 1905 No 9

COMPTOIRS DE MARCHANDISES A 5 ET A 10 CENTS

M. A. H. Hardy, de MM. Greenshields Limited, Montréal, attire notre attention sur un article qui a été publié dernièrement dans un journal commercial de New-York et nous en donne les extraits uivants:

Chaque magasin à départements devrait disposer régulièrement un comptoir à 5 et à 10 cents et y placer les nombreux articles qui peuvent se vendre à ce prix. Les avantages d'un tel comptoir sont trop nombreux pour qu'on puisse les indiquer dans un espace restreint. Le nombre de ce genre de magasins déjà établis dans toute la campagne est une preuve qu'ils sont très-profitables et que les magasins à départements récolteraient une plus abondante moisson en établissant de tels comptoirs. Là où le magasin à départements aurait un avantage marqué sur les autres magasins, (magasins à 5 et à 10 cents) ce serait en disposant d'un grand nombre de coupons qui sont restés trop longtemps dans le stock régulier ou qui sont devenus légèrement endommagés ou détériorés dans d'autres départements. Naturellement ce ne serait pas une bonne politique de débuter avec l'idée de créer un comptoir de débarras. Loin de là, car avec une intelligence moyenne et de la discrétion on pourrait toujours éviter pareille éventualité. Presque tout le monde oublie continuellement les moindres besoins d'un ménage et les comptoirs à 5 et à 10 cents sont excellents pour rafraîchir la mémoire. Une des particularités surprenantes sous ce rapport est la démonstration bizarre que ces stocks peuvent produire.

Il n'y a pas de fin aux arguments qu'on peut invoquer en faveur d'un tel département ou comptoir. Le profit est correct, les ventes sont promptes et quand ils sont mis en opération dans les magasins déjà établis, ils attirent la clientèle dans les autres départements.

M. Hardy dit que les comptoirs à 5 et 10 cents ont déjà été adoptés par nombre de détailleurs au Canada; mais qu'un plus grand nombre n'y a pas encore songé. Il ajoute que, dans ce pays, le système pourrait être adopté avec profit non-seulement par des magasins à départements, mais également par les patrons de magasins en général et par les marchands de marchandises sèches qui font un bon montant d'affaires.

MM. Greenshields Limited ont donné une attention spéciale aux articles convenables pour vendre à 5 et 10 cents, et deux de leurs départements sont spécialement bien équipés pour cet objet, savoir: Les départements E et T. Les clients du département E qui désirent créer des comptoirs à 5 et 10 cents trouveront des valeurs extra spéciales dans les articles utiles pour le ménage et il en est de même dans le département T qui comprend quelques articles de marchandises utiles et quelques modestes articles de luxe.

Ils seront heureux d'envoyer une liste de toutes les lignes spéciales qu'ils ont à offrir pour les comptoirs à 5 et 10 cents à tout marchand qui le demandera.

PARDESSUS CROISE, DOUBLE DE FOURRURE, REVERS EN POINTE. GARNI D'ASTRAKAN

Figure 538.

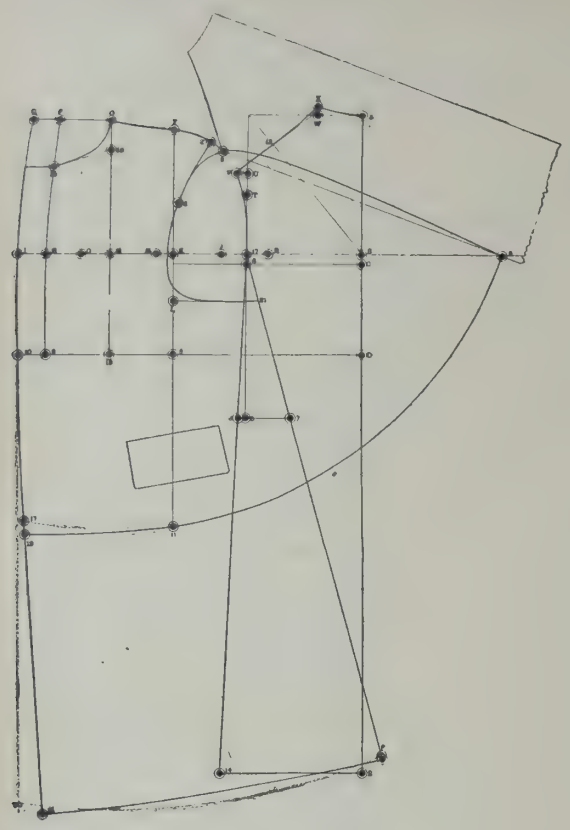
Ce pardessus a une longueur de cinquante pouces pour un homme de taille moyenne, 5 pieds 8 pouces, et tombe droit et ample à partir des épaules jusqu'en bas. Les épaules, comme le reste du pardessus sont amples et larges. L'encolure est d'une hauteur suffisante pour que le pardessus puisse être boutonné jusqu'au cou. La largeur du collet tout autour est de 6½ pouces. Les revers mesurent 5 pouces à l'échancrure et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Les boutons, trois de chaque côté, sont placés à 8 pouces du bord. Les poches ont des pattes qui peuvent rester à l'extérieur ou être rentrées à l'intérieur. Les manches sont finies unies.

Pardessus croisé, Collet Châle, Doublé de Vison.

Figure 537.

L'étoffe représentée est du "beaver patent." Le pardessus a une longuer de 50 pouces pour homme de taille moyenne, 5 pieds 8 pouces, et tombe flottant à partir des épaules jusqu'en bas.. La largeur du collet est de 6½ à 7 pouces. Les boutons sont placés à 7 pouces du bord. Les poches sont verticales et finies par un bourrelet. Les manches sont finies unies.

Partie extérieure d'un pardessus de fourrure.



Mesures:
Mesure à l'aisselle, 9½ pouces.
Longueur à la taille, 17½ pouces.
Longueur totale, 50 pouces.
Première mesure d'épaule, 12¾ pouces.
Deuxième mesure d'épaule, 18 pouces.
Mesure d'omoplate avec "allowance," 13 pouces.
Poitrine, 38 pouces.
Ceinture, 34 pouces.
Ajoutez 4 pouces aux mesures de poitrine et de ceinture, 1 pouce à la mesure à l'aisselle et à la mesure d'omoplate, 1 1-4 pouce aux première et deuxième mesures d'épaule.
Tirez à angle droit les lignes AE, AU.
De A à B, 10½ pouces.
De B à C, 3-4 pouce.
De A à D, 17½ pouces.
De A à E, longueur totale, 50 pouces.
Aux points B, C, D et E, tirez les perpendiculaires à la ligne AE.
De B à H, 21 pouces.
De H à I, 2½ pouces.
W est à mi-distance entre B et H.
De W à K, 3½ pouces.
Au point K, abaissez la perpendiculaire à BK.
Appliquez la mesure d'omoplate augmentée de 1 pouce de B à K, 14 pouces et élevez la perpendiculaire à BK.
De K à M, 1¼ pouce.
P est à mi-distance entre B et K.
De P à 14, ½ pouce.
Au point 14, élevez la perpendiculaire à BK.
La distance QR est ¼ de la mesure de poitrine.
De R à S, ½ pouce.
De S à T, ¾ pouce.
La distance AU est ⅛ de la mesure de poitrine, plus ¾ pouce.
De U à V, ⅝ pouce.
Tirez une ligne de U à T.
Formez la partie supérieure du dos.
L est à mi-distance entre K et I.
La distance de 10 à 9 est ½ de la ceinture, 9½ pouces.
De 9 à 6, même distance que de I à L.
Tirez une ligne de 6 à O en passant par L.
Appliquez la première mesure d'épaule de A à V et de M à O, 12¾ pouces plus 1¼ pouce, 14 pouces.
Appliquez la deuxième mesure d'épaule de B à 25 et de M à N, 18 plus 1¼ pouce, 19¼ pouces.
Tirez une ligne de O à N.
Décrivez de N à 5 une courbe ayant M pour centre.
De O à 5, 1-4 pouce de moins que de V à T.
Formez l'épaule et le creux du bras.
De O, tirez une perpendiculaire à LO.
La distance de O à 12 est 1-6 de la mesure de poitrine.
Même distance de 12 à 13.
Tirez une ligne de N, passant par 13 pour l'encolure et formez celle-ci.
De 12 à 11, 4 ½ pouces.
De I à J, 4½ pouces.
De 9 à 8, 4½ pouces.
Formez le bord du devant par la ligne 11-J-8-27.
Le point 27 est à 2 pouces en arrière de la ligne droite.
Le point 4 est à l'intersection de la ligne de tour du bras et de la ligne de poitrine.
Au point 4, abaissez la perpendiculaire à BM.
De 4 à X, 12 pouces.
De X à Y, ½ pouce.
De X à Z, 3½ pouces.
Tirez des lignes de 4 à 15 en passant par X, et de 4 à 2 en passant par Z.
De 15 à 2, décrivez une courbe ayant 15 pour centre.
De 27 à 7, 4½ pouces.
De 2 à 7, courbe ayant O pour centre.
De 4 à W, 1 pouce.
De 15 à I, 1 pouce.
Reformez le dos et finissez le bas du devant.

Collet.

De O à 16, 1¼ pouce.
Tirez une ligne de F à 17, passant par 16 pour le pli du revers.
La distance 16 à 17 est ½ pouce de plus que celle de A à V
Tirez une ligne de 17 à O, et de O abaissez la perpendiculaire sur O-11.
De 17 à 20, 6½ pouces.
De 16 à 22, même distance.
Formez la partie extérieure de 20 jusqu'à F en passant par 22.
Pliez le revers sur la ligne du faux-pli et tracez le châle tel qu'indiqué de F à 28, et de 28 tracez l'ouverture jusqu'au faux-pli.
De 17 à 18, 1¼ pouce.
De 16 à 19, même distance.
Formez le contour extérieur du collet de 18 à 28 en passant par 19.
Fendez le collet tel qu'indiqué de 19 à 22.
Ajoutez 2 pouces de 22 à 23, ainsi que 22 à 21.
Rapprochez les deux parties du collet et reformez-le.

MANTEAU INVERNESS A EPAULES CARREES

L'étoffe de ce pardessus représenté par cette gravure est du Thibet noir. Le pardessus a une longueur de 48 pouces pour un homme de taille moyenne, 5 pieds 8 pouces. Les épaules ont une largeur naturelle et offrent une apparence carrée. Les coutures de côté sont droites et le dos tombe ample et flottant des épaules jusqu'en bas. L'encolure est d'une hauteur moyenne. Les devants se boutonnent jusqu'au

BLOUSES et Costumes a Chemisette

LA MARQUE — QUI —

DEFIE LA COMPETITION

Notre ligne pour l'Automne est encombrée de valeurs peu communes — de valeurs sincères, qui font que leur vente vous est profitable.

Les prix sont basés sur le coût de la production. Une petite marge de profit sur un grand volume d'affaires nous permet de produire des valeurs rélles — qui attirent les affaires et qui les retiennent.

Vous devriez vraiment voir cette ligne et examiner les vêtements actuels, leurs styles et les étoffes dont ils sont faits et obtenir les prix. Nous savons qu'ils soutiendront la comparaison avec tout autre.

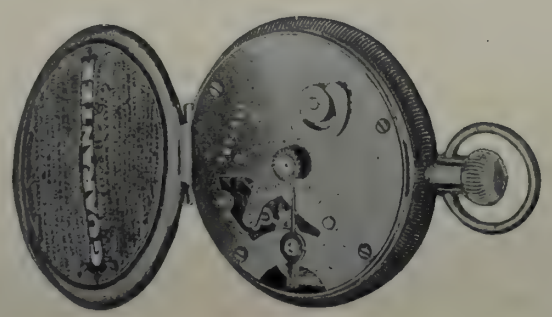
NEW YORK SILK WAIST M'F'G CO.

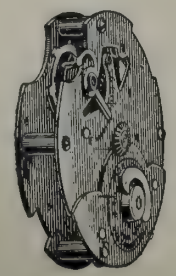
40, RUE ST-ANTOINE, MONTREAL.

A NOS ABONNES

PRIME EXCEPTIONNELLE

Nous avons passé un contrat avec la maison bien connue Robt. H. Ingersoll & Bro. de New-York, manufacturiers des célèbres montres "Ingersoll," qui nous fournira **5,000** montres de son nouveau modèle "Yankee." Le boîtier de ce nouveau modèle est de forme parfaite, aussi parfaite que dans les boîtiers de prix; la vignette ci-contre en est la reproduction exacte. Il est parfaitement uni, sauf dans le pourtour qui est gravé.





Le nouveau cadran est en "Porcelate" qui imite si parfaitement la porcelaine qu'un expert seul peut en faire la différence. Les parties visibles du mouvement sont d'un fini absolument parfait et le boîtier est fini or avec effet satiné. Les mouvements sont du prototype "Ingersoll" et sont absolument garantis, comme l'indique la reproduction de garantie ci-contre.

Cette montre n'est pas donnée comme montre en or et nous voulons qu'il soit bien compris qu'elle n'est pas donnée comme telle; mais jusqu'à présent, c'en est l'imitation la plus parfaite; et s'il est pris de cette montre autant de soin qu'on en prend d'une montre dispendieuse, elle donnera tout autant de satisfaction. On ne peut obtenir nulle part au Canada, dans le détail, cette montre à moins de $2.50 à $3.00 la pièce.

Comment obtenir cette Prime ?

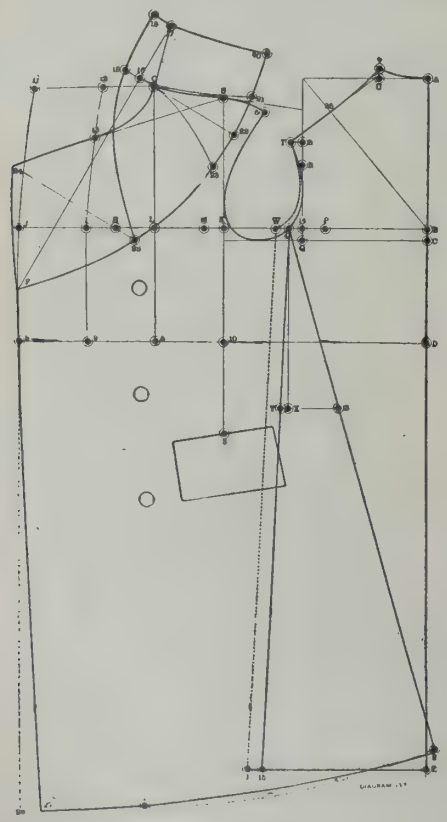
Tout abonné actuel à "LIQUEURS ET TABACS" peut obtenir livraison, sans dépense d'aucune autre sorte, d'une de ces montres en nous payant ce qu'il peut nous devoir en arrière et deux années en avance.

Tout nouvel abonné pourra obtenir une de ces montres sans frais d'aucune sorte en nous remettant simplement la somme de $2.00 pour deux années d'abonnement.

Nos représentants vous visiteront, mais il peut se faire qu'ils soient quelque temps avant de vous voir. Si, en attendant, notre proposition vous intéresse et que vous vouliez obtenir une de ces montres, faites remise comme ci-dessus et nous vous adresserons cette montre en approbation par la malle.

Figure 533.

cou et les boutonnières traversent l'étoffe. Le collet prussien est couvert de velours et mesure 2 1-2 pouces tout autour. Les bords ont une simple piqûre tout près du bord, et les coutures sont unies. La pèlerine est assez longue pour couvrir le bras étendu, et est très-ample. Le bord du devant est fini au moyen d'une ailette qui cache les boutons.



Mesures.
Mesure à l'aisselle, 9 3-4 pouces.
Longueur à la taille, 17 1-2 pouces.
Longueur totale, 48 pouces.
Première mesure d'épaule, 13 pouces.
Deuxième mesure d'épaule, 18 pouces.
Mesure d'omoplate, 13 1-4 pouces.
Poitrine, 39 pouces.
Ceinture, 35 pouces.

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine et de ceinture, 3-4 pouce à la mesure d'aisselle et à la mesure d'omoplate et 1 pouce aux première et deuxième mesures d'épaule.

Menez à angle droit les lignes AU et AE.

De A à B, 10 1-2 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 1-2 pouces.

De A à E, 48 pouces.

Aux points B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne AE.

La distance BG est la moitié de la pleine mesure de poitrine, 21 pouces.

De G à H, 2 1-2 pouces.

J est à mi-distance entre B et G.

De J à K, 3 1-2 pouces.

Au point K, abaissez la perpendiculaire sur BK.

Appliquez la mesure d'omoplate de B à K, 14 pouces et élevez la perpendiculaire.

R est à mi-distance entre B et K.

De R à 17, 1 1-2 pouce.

Au point 17 menez la perpendiculaire à BK.

La distance ST est le 1-4 de la mesure de poitrine.

De T à U, 1 1-2 pouce.

De U à V, 5-8 pouce.

La distance AW est 1-8 de la mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.

De W à X, 5-8 pouce.

De 17 à 5, 12 pouces.

De 5 à 6, 1-2 pouce.

De 5 à 7, 3 1-4 pouces.

Du point 17, tirez une ligne jusqu'à 14 en passant par 6 et une ligne jusqu'à F en passant par 7.

Formez le dos, tel qu'indiqué.

M est à mi-distance entre H et K.

La distance de 8 à 9 est la moitié de la mesure de ceinture.

De 9 à 18, même distance que de H à M.

Du point 18, tirez une ligne jusqu'à O en passant par M.

De K à N, 1 1-4 pouce.

Appliquez la première mesure d'épaule de A à X et de N à O, 13 pouces plus 1 pouce, 14 pouces.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule de B à 13 et de N à Y, 18 pouces plus 1 pouce, 19 pouces.

De Y à Z, décrivez une courbe ayant N pour centre.

De O à Z, il y a 1-4 pouce de moins que de X à V.

La distance KL est le 1-6 de la mesure de poitrine.

Au point L, menez à KL la perpendiculaire L-24.

Formez l'épaule et le tour du bras.

Au point O, menz la perpendiculaire à OM.

La distance OP est de 1-6 de la mesure de poitrine.

De P à Q, 2 pouces.

La distance P-19 est 1-6 de la mesure de poitrine.

La distance O-16 est 1-12 de la mesure de poitrine, plus 1-2 pouce.

Tirez une ligne de 16 à 19 pour l'encolure, et formez celle-ci.

De H à I, 2 pouces.

De 9 à 10, 2 pouces.

Formez le bord du devant de Q à 15 en passant par I et par 10.

Le point 15 est à 2 pouces en arrière du point 20.

Décrivez de 14 à F une courbe ayant 17 pour centre.

Décrivez de F à 15 une courbe ayant O pour centre.

Finissez tel que représenté.

Pèlerine.

Dessinez la partie arrière sur une feuille de papier séparée et découpez.

Chapeaux et Calottes

Nos échantillons de chapeaux et calottes pour 1906 vous seront soumis très prochainement. Ils comprennent les plus hautes nouveautés et les meilleures valeurs en produits anglais, américains et canadiens. Nos lignes spéciales de chapeaux "HENRY CARTER & WILKINSON" surtout sont excessivement attrayantes et d'une légèreté surprenante.

Puis-je compter sur vos commandes futures? Elles recevront mon attention toute particulière. Attendez la visite de mon voyageur.

J. ARTHUR PAQUET, QUEBEC

SUCCURSALES: MONTREAL, OTTAWA, TORONTO, WINNIPEG.

Placez une feuille de papier sous le manteau et tracez l'épaule, l'encolure et le bord de devant.

Prolongez la ligne de poitrine de B à 4.

La distance K-11 est la pleine longueur de manche.

Dessinez la courbe 11-17-4, ayant O pour centre.

La distance Z-3 est le 1-4 de la mesure de poitrine.

De Z à 2, décrivez une courbe ayant le point 3 pour centre.

De Z à 2, 1 pouce.

Tirez une ligne de 2 à 4.

Placez le patron du dos, les pointes se touchant aux points 2 et 4, marquez la pèlerine qui doit s'ajuster sur le dos et découpez un V entre 2 et Z.

De 17 à 12, 1 pouce.

ALLEZ DE L'AVANT

Des chiffres d'affaires satisfaisants sont un excitant merveilleux qui pousse à faire de plus grands efforts. Ils allègent l'esprit, réjouissent le coeur, donnent de la vigueur et une nouvelle vie à l'être tout entier. Ils créent un enthousiasme contagieux. Ils aident le commerçant habile et enchanté de ses affaires à faire pénétrer dans l'esprit de ses vendeurs un peu de sa verve; ceux-ci à leur tour transmettent cette verve aux clients, qui ne peuvent manquer de remarquer les bonnes nouvelles indiquées par des figures réjouies; alors les ventes augmentent, et les chiffres satisfaisants et qui opèrent à la manière d'un tonique, de bons qu'ils étaient deviennent encore meilleurs, dit "Dry Goods Economist."

Ne vous fatiguez pas de bien faire.

Ne vous reposez pas sur vos rames, sous prétexte que le courant est avec vous. La prospérité est quelquefois la perte d'un homme. Elle est toujours dangereuse, conduit souvent à une sécurité imaginaire et à un dédain des signaux de danger. Puis vient l'orgueil avec la chute inévitable.

Allez de l'avant et regardez où vous allez.

Autre tableau

Peut-être ce sentiment de confort produit par le succès fait-il défaut. Les chiffres peuvent indiquer des résultats médiocres. Supposons qu'ils indiquent un mouvement rétrograde. Raison de plus pour être anxieux, parce que c'est le moment ou jamais de faire des affaires cette saison, et une comparaison des chiffres indiquera la direction que prennent les affaires et la vitesse avec laquelle elles s'y engagent.

Les Ennemis des Affaires.

Ne permettez pas qu'une trop grande anxiété amène une dépression morale ou une attaque de nervosité fébrile. Un homme qu broie du noir est si apathique qu'il ressemble plutôt à un automate qu'à un homme d'affaires moderne; ou bien il est d'une irritabilité si fiévreuse et si nerveuse qu'il répand la consternation et la confusion autour de lui. Voilà quels sont les pires ennemis des affaires; plus tôt on les chasse, mieux on s'en trouve.

Allez faire une promenade, M. le Marchand, quand vous avez l'esprit morose ou que vous vous sentez nerveux et ne revenez à votre magasin que lorsque vous avez repris le dessus et que vous avez un visage souriant. Vous verrez que votre santé s'ent trouvera bien, que vous serez heureux, et que vos affaires n'en iront que mieux.

Les annonces sont-elles lues ?

Un écrivain d'annonces bien connu faisait cette remarque : "On achète les journaux pour les nouvelles qu'ils donnent et non pour les annonces qu'ils contiennent;" et il ajoutait : "Les annonces n'attirent qu'un regard en passant."

La première remarque est absolument exacte; quant à la seconde, nous sommes d'une opinion diamétralement opposée. Si les annonces dans les journaux ne servaient tout au plus qu'à attirer le regard du lecteur en passant, il vaudrait mieux abandonner immédiatement ce système si peu efficace pour attirer les affaires; car certainement les annonces ne rapporteraient même pas l'argent qu'elles coûtent, et toute idée de publicité profitable serait alors hors de question. Si cet homme disait vrai, les annonceurs donneraient simplement aux agents de publicité leur argent bien gagné pour venir en aide à ceux-ci.

Qu'en pensez-vous ?

La plus simple observation convaincra n'importe qui que les annonces au sujet d'articles de nouveautés ont un meilleur sort; non-seulement on les lit et on les étudie avec soin, mais encore on en parle, on les commente et elles manquent rarement de faire une bonne impression.

Le marchand de nouveautés s'adresse aux femmes. Les femmes n'achètent pas les articles de nouveautés de la même manière qu'elles achètent de l'épicerie ou toute autre marchandise. Elles apportent le plus grand soin et la plus grande considération dans leurs achats d'articles de nouveautés, et les annonces journalières des différents magasins forment leur manuel.

Ce que les articles de politique sont pour l'homme en général, les remarques sur la mode le sont pour ses soeurs, ses cousines et ses tantes.

La lecture par une femme des annonces concernant les nouveautés ne ressemble pas à un coup d'oeil furtif. Longtemps après qu'elle les a lues, elle peut dire quel est le magasin qui offre les choses les plus intéressantes à son propre point de vue, et quel est celui qu'elle considère comme offrant le plus de satisfaction pour les achats.

Les annonces sont lues par d'autres.

L'homme ou la femme intéressés à l'achat d'un article ou qui ont l'intention d'en acheter un, s'intéressent aussi — du moins, pour le moment — à toute annonce concernant cet article et, à moins qu'ils ne soient trop occupés par d'autres choses, ils liront cette annonce pour trouver tous les renseignements possibles à ce sujet.

Comme ce sont les parties intéressées—les clients en perspective—que les annonceurs cherchent à atteindre, il semble qu'au lieu d'être une perte de temps, de talent et d'argent, l'annonce dans les journaux, faite convenablement, et mise en bonne place, remplit d'une manière satisfaisante le but qui lui est assigné.

Le magasin doit avoir un aspect engageant.

Le magasin peut être très bien équipé et posséder un arrangement et des commodités modernes; cela ne vaudra qu'autant qu'une bonne tenue accompagne ces avantages et est l'objet de soins constants.

L'élégance d'une belle architecture et des accessoires modernes ne compenseront pas un travail négligent et des méthodes qui dénotent le manque de soin; au contraire, la beauté des premiers ne servira qu'à faire ressortir la médiocrité des seconds.

D'un autre côté, un magasin qui n'est pas aussi bien équipé au point de vue du style et de l'arrangement pourra être rendu très-attrayant et agréable à l'oeil par un peu plus d'attention apportée à la manière de tenir et de disposer le stock et de faire des étalages à effet.

Changez souvent le dispositif.

L'arrangement des marchandises doit être changé souvent non-seulement pour conserver la fraîcheur, la propreté et une apparence bien ordonnée des marchandises, mais aussi pour varier d'une manière agréable l'aspect de tout le magasin.

"QUEEN'S GATE"

Une Bonneterie d'une TEINTE INDÉLÉBILE est le premier degré d'un Département de Bonneterie Prospère. :-: :-: :-: :-:

KYLE, CHEESBROUGH & CO.

MONTREAL.

Bas POUR FEMMES ET ENFANTS . . ET POUR HOMMES . . Chaussettes

Tuques, Ceintures, etc.

Tous ces articles sont fabriqués dans notre propre manufacture à Montréal, :-: :-: :-: :-: :-:

Avec la meilleure laine filée en Angleterre. :-: :-:

COMME PRIX ET QUALITE

NOUS DEFIONS LA CONCURRENCE

A. O. MORIN & CIE

337 RUE ST PAUL, - MONTREAL.

En renouvelant l'arrangement du stock, essayez de le faire aussi différent que possible de ce qu'il était en dernier lieu. Cela peut exiger de la réflexion et beaucoup d'imagination; mais vous êtes sûr d'attirer l'attention, ce qui doit être le but à atteindre.

Il ne suffit pas d'enlever un lot de marchandises et de le remplacer par un autre disposé de la même manière ou d'une manière similaire. Cela n'est que du travail mécanique tout-à-fait au-dessous de la dignité de celui qui aspire à devenir un décorateur. Celui-ci devrait rechercher le côté artistique et abandonner le travail mécanique à d'autres d'une ambition moins élevée.

Les étalages ont pour but d'améliorer la vente des marchandises. Plus un étalage est original et varié, puis il attire l'attention. S'il suffisait de produire toujours le même ancien arrangement, on pourrait faire un dispositif sur carton pour imiter différents genres d'articles. On pourrait alors le nettoyer et l'épousseter chaque semaine; on éviterait ainsi beaucoup d'efforts d'imagination et beaucoup de travail.

Quel fléau que l'homme qui sait tout. C'est un des ennuis les plus insupportables que l'on puisse rencontrer; on le trouve quelquefois derrière le comptoir d'un magasin de nouveautés, ergotant avec les clients et les contredisant à chaque instant.

Il est vrai aussi que certains clients ont la même tournure d'esprit et étalent leur ignorance en insistant sur le fait que les choses ne sont pas telles qu'elles sont.

Si le commis qui sait tout instruit ces personnes-là, il peut accomplir très-bien son devoir; mais il ne peut pas être considéré comme un vendeur de talent.

Nous avons annoncé dans un de nos derniers numéros, que MM. Barrette & Cie, avaient été nommés agents de la Dominion Suspender Co. et de la Niagara Neckwear Co. pour la Province de Québec; leur agence ne comprend pas la ville de Québec, où ces deux maisons sont représentées par Mr. L. A. Bergevin, 39 rue St-Jean, Québec.

Le "Delineator" pour Octobre

Au point de vue artistique aussi bien qu'au point de vue de la mode le numéro d'Octobre du "Delineator" surpasse même le type élevé qu'il avait atteint auparavant. De nombreuses pages sont consacrées aux modes du mois, vingt pages en couleur formant une remarquable innovation, un espace additionnel étant réservé aux modes de New-York et de Paris, présentées avec chic et individualité par Hélen Berkeley-Lloyd et Edouard LaFontaine; la partie littéraire, les matières concernant l'intérieur de la maison et les sujets spéciaux sont d'une excellence inusitée.

Un article exceptionnel intitulé "Education for Life through Living," par William H. Maxwell, surintendant des Ecoles de la ville de New-York, est d'un grand intérêt pour les parents, les professeurs, et tous ceux qui s'occupent de loin ou de loin de la question d'éducation; M. Hudson Moore écrit d'une manière intéressante au sujet d'anciens bureaux et secrétaires, donnant les signes distinctifs qui permettent à l'amateur de les classer correctement; Allan Sutherland raconte l'histoire, intitulée "Onward Christian Soldiers," hymne produit par l'inspiration d'un jeune; Clifton Johnson promène le lecteur à travers la côte sauvage du Devon qui est le pays de Lorna Doone. Le commerce du lait est une question d'un intérêt vital pour le public en ce qu'il concerne la santé, et conséquemment la vie de l'enfant. Dans ce numéro, du "Delineator," Mary Hinman Abel discute la question du lait à divers points de vue. Un autre article intitulé "Club Women and the Food Question," donne des indications sur la manière dont s'est répandue la campagne menée dans l'intérêt des aliments purs. L'histoire "The Lucky Piece," de M. Paine, et le troisième feuilleton de Miss Winslow, "At Spinster Farm," fournissent des lectures intéressantes d'un caractère moins sérieux; on trouve aussi dans ce numéro plusieurs histoires courtes. La partie des passe-temps, consacrée aux enfants, comprend un autre chapitre de "Son Riley Rabbie", qui a fait la joie d'un si grand nombre d'enfants, des suggestions pour les amusements de la veille de la Toussaint et autres sujets intéressant la jeunesse.

Greenshields Limited.

Toutes les expéditions d'étoffes à robes pour l'automne arrivent toujours rapidement et les livraisons de cette maison soutiennent sa haute réputation sous ce rapport. Les marchandises de Priestley dans toutes leurs variétés merveilleuses sont livrées promptement et on n'entend pas parler de retour de marchandises. En présence de la rareté de nombreux tisssus désirables, les détailleurs se félicitent partout d'avoir placé leurs ordres d'avance chez Greenshields Limited. Les vénitiennes, broadcloths et henrietta soutiennent la prédiction qui a été faite de bonne heure au sujet de leur popularié . Les prix sur toutes les lignes sont très termes, et cette maison conseille de donner des or-sont très fermes, et cette maison conseille de donner des ordres de bonne heure afin d'être sûrs d'une livraison prompte et pour éviter des prix plus élevés. Différentes nuances en rouge, vert et brun, sont les leaders dans les différents tissus unis. On peut faire des choix avantageux à stock ouvert pendant ce mois. Les acheteurs d'étoffes à robes et de soieries de cette maison sont maintenant sur les marchés étrangers pour le printemps et ils font rapport de quelques collections de choix.

Sous la direction efficace de Mr. Symington, le département des confections pour dames et enfants aide à augmenter les affaires. L'étage supérieur où est situé ce département est généralement encombré d'acheteurs attirés par les styles exceptionnels à des prix attrayants. Les lignes du printemps seront bientôt complètes et elles contiennent de nombreux effets exclusifs. Les vêtements blancs pour dames s'attirent de nombreux amis et les ventes en ont été exceptionnellement fortes. Les blouses et costumes à chemisettes pour dames dans toute étoffe désirable contiennent tous les tissus d'un effet élégant et de nombreux styles exclusifs. Les acheteurs devraient voir les blouses de soie japonaise de cette maison en dessins spécialement choisis par les représentants à New-York, et les marchandises faites en Angleterre d'après leurs spécifications. Les prix sont surprenants et les marchandises correctes dans tous leurs détails. La Maison Greenshields fait une spécialité de manteaux de prix et son assortiment du printemps comprend toutes les dernières idées en vêtements élégants. Les jupes de robes, les pardessus et les jupes de dessous sont offerts en de nombreux numéros attrayants. Les coiffures d'enfants et les manteaux de fantaisie en toile et en piqué méritent d'être représentés dans tous les stocks. On peut se fier, sous tous les rapports, aux vêtements confectionnés, marque "Shield.'

Dans le département des tapis et des fournitures de maison, MM. Greenshields Limited viennent de mettre en stock quelques dessins entièrement nouveaux d'Axminster, de carrés de velours et de tapestry. Avec un stock complet de toutes les lignes de tapis, linoléums, prélarts, rideaux, mouselines d'art, cretonnes, etc., ils sont bien préparés pour attendre un commerce d'automne actif. Dans le département E, les stocks ouverts pour l'automne abondent avec plusieurs numéros de choix en fait de bonneterie et sous-vêtements pour dames, mouchoirs, gants, voiles, dentelles, broderies, rubans, et un vaste assortiment de nouveautés tricotées. Les prix des articles en laine avancent constamment et ces messieurs sollicitent des ordres donnés de bonne heure pour la protection de leurs clients. Les livraisons se font rapidemnt. On peut obtenir dans ce département un assortiment complet de marchandises destinées à être détaillées de 5 à 10c. A l'étage au-dessous, dans le département d'articles de tablettes, est une variété infinie de lignes à détailler à ces prix avec un bon profit. Les détailleurs désireux d'obtenir de plus amples informations au sujet de l'établissement d'un tel comptoir, peuvent les avoir en écrivant àcette maison et en mentionnant "TISSUS & NOUVEAUTES." Une liste complète des articles de cette nature sera envoyée sur demande.

Le département des cotonnades dans le sous-sol conserve toujours sa réputation comme leader dans cette maison; malgré les fortes avances récentes sur toutes les lignes de cotonnades, où la matière première entre pour une grande part, cette maison vend de nombreuse lignes aux anciens prix. Aussitôt que son approvisionnement actuel sera épuisé, des prix plus élevés seront demandés, et il faut donc songer à prévoir les demandes autant que possible. L'assortiment ordinaire de toiles pour draps, cotonnades, denim, coutils, etc., est en bon approvisionnement.

L'étage principal est rempli d'un stock ouvert, peut-être le plus grand dans le commerce de flanellettes, shirtings, wrapperettes de fantaisie, etc. Ce département est la merveille du commerce, et l'immense mouvement de marchandises permet à la maison d'avoir en mains de vastes lots de marchandises quelconques à des prix attrayants. Les livraisons d'automne se font rapidement et complètement, et les acheteurs sur le marché sont assurés d'un assortiment vaste et varié.

BIG H.B.K. BRAND SHIRT

Pour la Durée, le Confort et l'Ajustage Facile, la grande chemise H. B. K. ne peut pas être battue.

Il y a deux ans, nous avons commencé à faire une grande chemise pour les ouvriers. La demande est venue tout le long du chemin à partir de la ville de Dawson, et maintenant nous en vendons d'un "océan à l'autre"; la demande croissante prouve que les fortes qualités de cette chemise la rendent tout le temps plus populaire.

Coutures Bonnes et Fortes,
Boutons Cousus à la Main,
Grande et Spacieuse dans tous les Sens.

Hudson Bay Knitting Co.

Montréal. Winnipeg. Dawson.

LE SUCCES DANS LE COMMERCE

Pour réussir dans ses affaires, un marchand doit être imbu d'un tel enthousiasme pour sa profession qu'il ait la ferme conviction que les articles qu'il vend ont le droit d'être vendus à un bon prix. Son enthousiasme n'a pas sa pleine mesure, s'il ne s'étend pas à l'appréciation des qualités de tout ce qui se trouve dans son stock. Un homme, dit "The Iron Age", peut s'enorgueillir de l'apparence de son magasin, du système qu'il emploie pour tenir ses livres, des méthodes dont il se sert pour attirer l'attention du public, et des bonnes affaires qu'il conclut avec eux qui lui vendent des marchandises; mais il lui manquera quelque chose d'essentiel, s'il n'a pas assez de foi dans la valeur des marchandises qu'il vend pour insister sur des prix qui lui donneront un profit équitable, à moins bien entendu qu'il n'ait l'idée de vendre certains articles comme leaders.

Nous avons connu des cas où des marchands, dans d'excellentes conditions pour bien mener leurs affaires, doués en apparence de toutes les qualités nécessaires au succès, faisaient de faibles ventes. Cela provenait peut-être de ce que ces marchands estimaient à plus qu'à sa valeur la force concurrence possédée par d'autres marchands, ou qu'ils avaient une prédisposition naturelle au pessimisme.

L'homme qui regarde constamment le côté sombre des choses se figure que, pour maintenir sa place dans le commerce, il doit offrir des privilèges à ceux qui lui font des achats et craint de demander un prix qui soit raisonnable pour lui-même. Le marchand ainsi prédisposé tombe invariablement dans le malheur. Au cours de sa carrière, il est une gêne continuelle pour les autres marchands qui sont dans la même branche du commerce.

Ils peuvent être tous désireux de maintenir leurs prix et d'obtenir des profits équitables pour leur capital placé en marchandises et une compensation convaneble pour leurs peines; mais ils se trouvent incapables de le faire à cause de cette concurrence.

Dans le cas d'un homme comme celui-ci, cette concurrence peut ne pas signifier qu'il cherche à élargir son commerce aux dépens des autres, mais peut vouloir dire simplement qu'il n'a pas assez de confiance dans la qualité des marchandises qu'il vend pour chercher à obtenir d'elles ce qu'elles valent réellement.

Il est malheureux pour lui-même aussi bien pour la communauté qu'il manque de cette confiance en son affaire qui lui donne l'impression que les marchandises qu'il vend sont trop bonnes pour être sacrifiées.

L'INDIFFERENCE DES COMMIS DE MAGASINS

Le manque de vigilance ou l'indifférence des patrons est responsable jusqu'à un certain point du fait que beaucoup de commis et autres employés de magasins, en contact direct avec la clientèle, font souvent du tort aux affaires.

Bien que les commis de magasins, dit "Tobacco", soient pour la plupart obligeants, s'efforcent de plaire aux clients et prennent conscieusement l'intérêt de leurs patrons, il y en a beaucoup d'autres qui sont cause pour leur maison d'une perte qui représente une somme plus élevée que leurs salaires.

Le commis dont l'esprit est plus occupé de la partie de base-ball, du champ de courses ou de la partie de plaisir à faire le dimanche suivant, que des clients qu'il sert, agit forcément avec indifférence, ce qui est excessivement désagréable à certaines personnes. A notre époque de concurrence à outrance, il est tres facile au client mécontent du moindre signe d'indifférence que lui témoigne un employé, d'accorder sa clientèle à un concurrent dont le magasin n'est pas éloigné de celui qu'il quitte.

LA MISE EN MARCHE

Il faut des quantités de charbon, avant d'avoir assez de vapeur pour mettre en marche une machine; mais lorsque la vapeur est sous pression et la machine en marche, une pelletée de charbon de temps en temps entretiendra le fonctionnement de la machine à une bonne vitesse.

La même chose s'applique à la publicité. Quand un commerçant débute dans les affaires, il part du repos. Il faut qu'il fasse une vaste publicité avant que son établissement soit connu et qu'il puisse y attirer le public.

Quand le public sait qu'il existe, qu'il cherche à avoir sa clientèle, qu'il fait un bon travail, quil est honnête et carré en affaires, et qu'il mérite réellement sa confiance; le commerçant peut diminuer sa publicité. Mais il ne peut pas l'abandonner complètement.

DE LA MANIERE DE FORMER UN EMPLOYE

Quelques succès remarquables ont été obtenus dans le monde industriel par ce qu'on appelle "l'organisation d'un seul." Mais je crois avec Andrew Carnégie, écrit Richard W. Sears, le commerçant de Chicago, dans "System", que dans la plupart des cas ce sont les hommes que vous choisissez comme subordonnés qui font votre succès. Choisissez vos employés avec beaucoup de soin et en temps convenable, puis rendez-leur la main et laissez les agir dans des limites bien définies. Cette attitude envers les employés est, à mon avis, la base du succès d'un grand nombre de grosses maisons d'affaires. Un grand nombre d'hommes dont les capacités valent un salaire de cent dollars, demeurent des subordonnés à quinze dollars, parce qu'on ne leur a pas donné une certaine latitude et qu'on ne leur a pas permis de développer leurs facultés. L'homme qui est à la tête d'une maison de commerce peut avoir dans un coin de son bureau un employé qui montrerait sa supériorité réelle si on lui permettait seulement d'en faire preuve, si on lui donnait carte blanche pour faire preuve d'initiative.

Il est bien préférable de choisir un employé jeune, de le faire débuter à un salaire de dix dollars par semaine, de faire son éducation et développer ses facultés que de transplanter un homme d'une affaire dans une autre et de lui donner une position qui le mette à la tête des chefs des anciens employés. Laissez vos employés se développer avec vous. Une fois que vous avez choisi un employé, donnez lui une occasion de se faire valoir et soumettez-le à une épreuve complète; rendez-vous compte de ce qu'il peut faire et dans quelle limite il peut le faire. C'est de cette manière seulement qu'on peut déterminer si un employé convient ou non. Donnez à cet employé une grande latitude et la faculté de désoudre par lui-même quelques petites difficultés; observez les résultats pendant une assez longue période de temps.

L'homme n'apprend que par les erreurs qu'il commet. Un patron devrait s'attendre à ce que ses employés aient de l'initiative et fassent des erreurs, et il devrait encourager cette initiative; il n'y a que de cette manière que des employés peuvent acquérir de l'expérience. Cette méthode de faire vis-à-vis des employés peut être dispendieuse au début; mais c'est la seule école convenable pour arriver à une situation. Aucun homme ne peut apprendre à devenir un tireur émérite sans qu'il ne dépense, en pure perte, des munitions. Le patron devrait supporter les frais des essais faits par un homme nouveau dans les affaires pour montrer ses capacités; cela le paiera à la longue. Si les erreurs continuent et que des résultats positifs ne soient pas obtenus, l'employé doit se retirer. Mais d'un autre côté, si après un essai de cette espèce, un employé donne de bons résultats, il aura sa position assurée. Le point principal est de permettre aux facultés latentes chez tout homme de se développer.

DEPARTEMENT C

Printemps 1906

Etoffes à Robes

Printemps 1906

Tweeds POUR Hommes

Le Gérant de ce Département est de retour d'Europe où il a pu faire le plus beau choix des . . . . . .

DERNIÈRES NOUVEAUTÉS.

Sa présence sur les marchés producteurs **AVANT LA HAUSSE** lui a permis d'acheter avantageusement et **NOS CLIENTS EN PROFITERONT**. Dans quelques jours nous aurons à leur offrir **DES BONS JOBS**.

⚜ ⚜ ⚜

LES ETOFFES A ROBES

pour la saison prochaine seront principalement les **Lustrés, Mohairs, Siciliennes, Vénitiennes** et **Roxanas**, en noir et en couleur. Les nuances claïres seront les plus en vogue.

⚜ ⚜ ⚜

N'achetez pas vos **TWEEDS** avant d'avoir vu nos échantillons qui seront prêts dans quelques jours. Nous sommes en mesure de vous en montrer un grand choix à de très bonnes conditions.

⚜ ⚜ ⚜

Nos lignes de **SERGES "ANCHOR WARP"** sont des qualités manufacturées exclusivement pour nous.
Toutes ces lignes seront sur la route dans quelques jours.

A. RACINE & CIE,

340 & 342 rue St-Paul, Montréal

Bureaux a { QUEBEC : 70 Rue St-Joseph.
OTTAWA : 111, Rue Sparks.

L'INDUSTRIE DU VETEMENT AU CANADA.

La machine à coudre, les ciseaux et la machine à tricoter sont cause que des marchandises pour la valeur d'au moins $37,000,000 sont placées chaque année sur le marché Canadien.

Ces trois agents sont les pivots d'au moins dix industries ayant des relations entre elles et qui fabriquent les effets d'habillements portés par les Canadiens. Dans ces industries, ne sont pas comprises les filatures de laine, les manufactures de tapis et les filatures de coton; mais simplement celles qui emploient les marchandises tissées comme matière première. La principale exception est l'industrie des articles tricotés, qui a formé d'abord un point capital dans le commerce des lainages, mais qui plus tard a été considéré comme faisant partie de l'industrie des vêtements confectionnés.

Les produits des industries qui se rattachent au groupe des industries du vêtement peuvent être divisés en costumes complets pour hommes et garçonnets, robes, vêtements et manteaux de femmes, corsets, sous-vêtements, lingerie, bonneterie, cols, mouchoirs, cravates et articles pour hommes en général, boutons et fil, gants et mitaines, chapeaux, casquettes et fourrures. On voit par là que les Canadiens ont appris à faire chez eux tous les effets d'habillement dont a besoin une communauté civilisée; et ce groupe d'industries qui se tienent, avec un capital investi qui n'est pas inférieur à $29,000,000, n'est que le pendant industriel modernisé de l'ère primitive où les effets d'habillement portés par les Canadiens étaient si grossiers qu'une ménagère pouvait en confectionner la plupart, à l'aide d'une machine à coudre primitive, dans les quelques heures qu'elle pouvait épargner chaque semaine sur son travail.

L'auteur de cet article se rappelle bien le premier pantalon qu'il se fit faire sur mesure. C'est un fermier qui le fit dans les journées de mauvais temps. L'étoffe en était atroce, et la coupe était encore pire; mais elle était encore moins mauvaise que celle qu'aurait pu lui donner l'auteur s'il avait confectionné lui-même un pantalon, et peut-être aussi bonne que s'il avait été fait par une femme du voisinage.

A cette époque, alors que les rats musqués abondaient dans les marais, les femmes faisaient avec leurs peaux des casquettes pour les garçons; les jupes d'indienne, les overalls et les blouses en coutil brun, les bas et les mitaines, les cols de toile, tout cela était fait à la main, d'une forme antique, mais donnant l'idée, dans cette forme primitive, du développement que devait prendre vers la fin du dix-neuvième siècle une des principales industries du Canada.

Le recensement des industries du vêtement au Canada pour l'année 1901, donne des chiffres suggestifs et intéressants.

	Nombre d'établissements.	Capital.	Ouvriers.	Salaires.	Valeur de la production.
Tailleurs et Confections	793	$9,263,943	20,983	$4,467,806	$17,755,730
Articles pour Hommes.....	52	2,821,302	4,976	1,071,146	4,623,652
Fourreurs et Chapeliers...	115	4,136,236	5,273	881,960	5,876,467
Gants et Mitaines.....	22	778,003	974	209,608	1,024,245
Bonneterie...	52	3,723,197	5,687	889,882	3,857,519
Couturières et Modistes	360	3,543,599	8.007	1,670.479	6,659,207
Fabriques de Corsets.....	21	410,501	646	147,445	592,341
Fabriques de Boutons.....	5	258,137	319	63,582	150,000
Vêtements Imperméables	6	639.990	270	82,070	560,693
Total.	1,426	$25.594,908	43,135	$9,483,978	$41,079,854

On remarquera que les vêtements faits sur mesure et ceux confectionnés représentent un capital de $9,263,943, une production anuelle de $17,755,730 et un paiement de salaires de $4,467,806. Environ 60 pour cent du capital investi et 51 pour cent de la production appartiennent aux tailleurs de pratique. Selon toutes probabilités, si un recensement était fait à présent, les proportions seraient plus que renversées, car l'évolution du costume confectionné dans les manufactures a été fortement marquée depuis 1901. Depuis l'origine, la confection en gros des costumes pour hommes au Canada a pris un développement énorme.

Le costume tout fait est devenu un item remarquable dans l'économie de l'Amérique au moment de la guerre civile et depuis cette époque. L'industrie a reçu sa première grande impulsion pendant la guerre, par la confection des uniformes. Après la guerre, alors que des milliers de soldats furent rendus à la vie civlie, il fallut produire des vêtements en grande quantité. La qualité n'était pas d'une grande importance; la coupe n'en avait aucune. La mode de ces vêtements se répandit au Canada, en même temps que les étoffes qui servaient à leur confection. Les magasins de la campagne firent de grands approvisionnements de vêtements confectionnés, dont une bonne partie provenant des manufactures des Etats-Unis. A la campagne les tailleurs étaient peu nombreux et très-disséminés. Les routes étaient mauvaises, l'argent rare, les goûts très-simples; il n'était pas question de mode. Tout cela contribua à donner un grand essort à l'industrie des vêtements de confection au Canada.

La mode ne tarda pas à se glisser dans les confections, quand le jeune homme, fier de la supériorité qui lui donnait son costume fait par un tailleur de la ville, commença à avoir des regrets en voyant un voisin vêtu d'un costume acheté tout fait, qui lui avait coûté un peu moins de la moité de ce que lui-même avait payé au tailleur, et qui lui allait tout aussi bien, si ce n'est mieux. Les fabricants de vêtements commencèrent à étudier les différents styles et les goûts industriels. Ils employèrent des draps meilleurs et moins dispendieux. Les garnitures témoignèrent d'un goût plus artistique et la main-d'oeuvre, pas toujours la meilleure, il est vrai, devint moins chère. Aujourd'hui le Canadien le plus difficile peut entrer dans un établissement de vêtements de confection et peut s'équiper à son entière satisfaction d'un costume et d'un manteau. Il peut aussi faire la même chose dans un grand magasin de détail ou un magasin à départements.

Les méthodes de coupe introduites dans la manufacture sont entrées aussi dans le magasin, où l'on prend les mesures d'un client pour un costume de confection. Quant au style, c'est New-York qui donne le ton. Quant à l'ajustage et au bon travail, le client se contente généralement de courir sa chance, satisfait qu'il est de payer trente à cinquante pour cent de moins que s'il faisait faire ce même vêtement par un tailleur. Pour la qualité de ces marchandises, il n'a que peu d'avantage, car les vètements de confection sont faits maintenant des meilleurs tissus produits dans les fabriques du pays et parfois sont faits d'étoffes importées. Beaucoup de costumes sont faits partie par des tailleurs de pratique, partie dans les manufactures.

Comme conséquence, 80 à 90 pour cent des vêtements d'hommes au Canada sont faits maintenat dans les manufactures. Les étoffes dont ces vêtements sont faits comprennent les ducks bruns, les coutils bleus et toutes les étoffes grossières. L'industrie a pris de telles proportions qu'en 1905 les importations de New-York en vêtements tout faits ne s'élevaient qu'à $10,000.

Montréal qui est le grand centre des vêtements fabriqués dans les manufactures, possède 61 maisons de ventes en gros de vêtements d'hommes; Toronto en a 15 et Hamilton 2. Quelques-unes de ces maisons ont des suecursales dans toutes les Provinces et dans presque toutes les villes du Canada. Les vêtements importés d'Angleterre, en 1904, consistaient principalement en un très petit nombre de lignes de fabrica-

LOUIS A. CODÈRE

Edifice Métropole

SHERBROOKE, P. Q.

LE PLUS VASTE, LE PLUS COMPLET

Etablissement de Fourrures

ENTRE

MONTREAL ET QUEBEC.

Coupe Irréprochable,

Elégance Incontestable,

Fourrures de Choix,

Prix Exceptionnels.

Attendez nos Voyageurs. Ils partent Pour vous visiter.
Si non, ecrivez-nous de suite.

tion supérieure et comprenaient surtout des smokings, des robes de chambre et des costumes marins pour garçonnets. Pour les vêtements imperméables, les fabricants canadiens achètent maintenant à l'étranger des cravenettes et en font des vêtements au Canada. La demande, dans toutes les lignes, est maintenant pour des vêtements d'une meilleure confection. Une fois résolu à porter les vêtements de confection, le client s'est tellement habitué au style et au fini de ces vêtements, qu'il ne se sent plus à l'aise avec le costume à $5 qui le satisfaisait il y a quelques années.

Dans les coutils, les overalls et tous les produits en coton, le Canada occupe une place importante. Il y a toujours eu une forte demande pour ces marchandises dans ce pays. Sans le coutil brun, le coutil bleu et tous les tissus qui s'y rattachent, le Canada n'aurait jamais occupé la place qu'il a maintenant dans le commerce. Le coutil brun a été porté par les défricheurs, par ceux qui ont bâti les granges et les magasins. Les coutils bleus ont été portés par les hommes qui ont construit les chemins de fer et ceux qui ont ouvert les mines. Autrefois, les overalls et les blouses de fermiers étaient faits par la femme du fermier; mais les vêtements en coutil faits à la main ont cessé de l'être. Les pardessus et manteaux pour dames figurent pour un chiffre moins fort, mais sont devenus une industrie importante. La plupart des marchandises de cette espèce sont importées; mais dans les draps "covert et whipcord," les tissus fabriqués au Canada occupent la première place. Un handicap existe ici, dû au fait que le fabricant de vêtements canadiens n'a pas pu se spécialiser assez pour satisfaire à la demande qui exige de la variété dans la texture et dans le patron.

Les vêtements de lingerie occupent une large place dans le commerce de l'habillement, avec la blouse, la chemisette et le costume confectionné pour femmes. Les machines perfectionnées à grande vitesse ont abaissé le prix de la fabrication qui a toujours été relativement bon marché, grâce à l'abondance de la main-d'oeuvre féminine. En 5 ans, l'industrie de la lingerie s'est doublée et on estime qu'elle est aujourd'hui 6 fois ce qu'elle était il y a dix ans.

Dans les vêtements de femmes, en général, le progrès des vêtements confectionnés a été semblable à celui des vêtements d'hommes; mais il a été quelque peu moins rapide à dépasser la production des couturières. Le recensement pour 1901, donne les résultats suivants en ce qui concerne les vêtements produits par les couturières: Capital, $2,492,118.00; valeur de la production, $4,368,580.00; pour les vêtements produits par les manufacturiers, capital, $1,051,481.00, valeur des produits, $2,190,627.00. Cette différence est due aux caprices féminins et aux plus grandes facilités qui existent pour plaire à la clientèle masculine. Toutefois, dans le développement de l'industrie de vêtements fabriqués en manufacture, ce qui est vrai des vêtements de confection pour hommes, l'est aussi pour les vêtements de confection pour femmes. On y étudie les styles et on y applique les méthodes des couturières. Les importations, dans ces lignes, sont rares; les seules lignes importées étant les vêtements cousus à la main, venant de France et d'Irlande, qui sont les produits de la main-d'oeuvre paysanne à bon marché. La plupart du coton importé est anglais. Les garnitures viennent de l'étranger, les broderies de la Suisse, les dentelles de France et d'Angleterre, les braids d'Allemagne.

Le système de la fabrication aux pièces règne dans la fabrication de la lingerie qui est entièrement faite dans les manufactures propres et bien éclairées. Le travail connu sous le nom de "sweatshop" y est ignoré. A la vérité ce genre de travail n'est pas inconnu au Canada. Les conditions du travail dans la moyenne des manufactures de vêtements sont beaucoup plus esthétiques que celles qui existent dans beaucoup d'autres industries qui dépendent du travail féminin; ausi, on n'éprouve pas de difficultés à obtenir toute la main-d'oeuvre dont on a besoin. La plupart des jeunes filles préfèrent fabriquer des vêtements dans les manufactures où les heures et le travail sont réguliers, que de travailler comme domestiques dans des maisons où il n'y a de régulier que la paie.

Les vêtements de dessous et la bonneterie occupent la tête dans ce groupe des industries du vêtement. Les effets tricotés au Canada se sont fait une large place, non-seulement sur le marché domestique, mais encore à l'étranger. Le Mexique, l'Australie et la Nouvelle-Zélande se sont déjà aperçus de l'excellence des vêtements de dessous et de la bonneterie du Canada. Une immense maison située dans une petite ville a produit, à elle seule, dans une année, des mrachandises de cette espèce pour une valeur de près de $4,000,000.00. On se sert beaucoup, pour cette industrie, de fil de laine du Canada, mais non exclusivement. Les fils de laine étrangers sont importés en quantité suffisante pour fournir la matière première nécessaire à environ la moitié de la production du pays en vêtements de dessous et en bonneterie.

Le travail féminin, bien entendu, est grandement employé et la plupart de ces ouvrières sont canadiennes, 2% seulement étant des étrangères.

Quant aux articles de toilette pour hommes, le Canada se place constamment en tête. Pour les chemises grossières et fines de couleur et blanches, pour les faux cols et les manchettes, les mouchoirs et les cravates, les Canadiens n'ont pas besoin maintenant de rechercher les fabrications étrangères. Cette branche du commerce des vêtements a pris de très grandes proportions pendant ces quelques dernières années.

Enfin, viennent les chapeaux, les casquettes, les fourrures et les gants. La valeur de la production totale des manufactures de chapeaux et de casquettes a été, en 1901 seulement de plus de $1.00 par habitant. Une grande branche de cette industrie est l'industrie des fourrures. C'est tout naturel. Le Canada, comme tous les écoliers le savent, est un pays à fourrures. Ce qui semble paradoxal, c'est que alors que le régime inauguré par la compagnie de la Baie d'Hudson est sur son déclin, la manufacture des fourrures est arrivée à son zénith. Maintenant, il n'est plus nécessaire de s'adresser à Londres pour avoir une casquette de fourrure, un manteau de castor, un manchon ou un col dont la fourrure était prise par les trappeurs canadiens et confectionnée par les fourreurs anglais. Les fourreurs canadiens ont pris une part considérable dans le commerce de la fourrure brute dans ce pays. Non contentes de cela, de grandes maisons, dont il existe au moins une demi douzaine à Toronto et encore davantage à Montréal, envoient régulièrement des acheteurs en Europe et en Asie pour acheter ces pelleteries. Ces pelleteries sont apprêtées dans les manufactures canadiennes pour la clientèle la plus recherchée; ainsi, ces maisons ont ramené au pays le produit fini d'une industrie qui lui a toujours appartenu comme producteur de fourrures brutes.

Les mitaines canadiennes sont un article historique; elles datent de l'époque où les mitaines étaient tricotées le soir par les mères de famille avec les anciennes aiguilles, pendant que le père de famille lisait le journal hebdomadaire. On les échangeait chez le magasinier du village contre du sucre et du thé et, plus tard, on les lui vendait à raison de 50c la paire. Maintenant, on les fait à meilleur marché et tout-à-fait aussi bien dans les manufactures, bien que ces manufactures fabriquent plus de mitaines en cuir que de mitaines en pure laine.

Les gants ont suivi le mouvement, non-seulement dans les variétés pesantes, mais aussi dans les gants de chevreau les plus fins et dans les fabrications les plus dispendieuses d'articles à la mode. La production totale, au Canada, de gants et de mitaines, en 1905, a été évaluée à $1,024,245.00.

Des industries secondaires appartenant à ce groupe sont la fabrication des lacets, des corsets, des broderies, des arti-

Pen-Angle parle aux Détailleurs

Une petite ligne de Sous-Vêtements PEN-ANGLE vous procurera de meilleures affaires et de meilleurs profits qu'un grand assortiment de sous-vêtements médiocres — mais un assortiment complet de Sous-Vêtements PEN-ANGLE vaut mieux que ces deux choses.

Un département prospère de sous-vêtements s'établit plus vite et plus solidement en donnant à vos clients la plus grande valeur pour leur argent — et non en vendant moins cher que vos concurrents.

Pour donner la meilleure satisfaction à vos clients, en fait de sous-vêtements, fournissez-leur les

Sous-Vêtements Irrétrécissables

Marque Pen-Angle

Notre annonce pour l'automne et l'hiver est faite pour graver à fond dans l'esprit de vos clients la Marque PEN-ANGLE et les particularités excellentes de sa fabrication, ajustage et durée.

Vos clients sauront quels sont les avantages des Sous-Vêtements PEN-ANGLE, quand ils entreront dans votre magasin—et il faudra une quantité d'arguments pour leur persuader de prendre toute autre chose.

Le marchand qui tiendra, cet automne, les Sous-Vêtements PEN-ANGLE s'apercevra qu'il n'a pas besoin de vente à escompte en février dans ce département de sous-vêtements. Il n'y aura pas de laissé pour compte.

Tous les voyageurs représentant des maisons de premier ordre peuvent vous offrir des échantillons de PEN-ANGLE.

The Penman Manufacturing Co., Limited
de Paris, Canada.

cies de fantaisie, des plumes, du fil, des braids, des élastiques, des franges et des glands. Les produits de ces différentes lignes ont été évalués pour 1901 à près de $2,000,000; l'article principal étant les boutons pour une valeur de $277,-500.00, les braids pour $100,000.00 les corsets pour $592,341; les franges et les glands pour $126,311.00 et les articles de fantaisie pour $217,514.00. — "Industrial Canada."

POUR LES EMPLOYES DE MAGASINS

Perte d'énergie pendant la chaleur.

C'est une plainte très commune que celle du manque d'entrain pendant la saison chaude. Quelquefois c'est un effet de l'indolence ou du manque de force de caractère, mais le plus souvent c'est dû à la diminution de vitalité ou au gaspillage de l'énergie. Il y a bien des manières de produire cet état physique dit le "Shoe and Leather World." Quelques jeunes gens pensent que, leurs habitudes et leur genre de vie n'ayant rien de répréhensible, tout est pour le mieux. Il n'est pas possible de commettre une erreur plus grande. Les relations sociales et les amusements sont d'excellentes choses lorsqu'elles viennent en temps convenable; mais lorsqu'il y a excès, elles peuvent être en oppositon directe avec le but qui leur est assigné. Il vaudrait mieux supprimer les engagements qui vous retiennent la nuit, s'ils doivent nuire à vos affaires, et sont cause que vous vous traînez au bureau le lendemain matin, la tête lourde, avec le désir de voir arriver la fin de la journée au lieu de la commencer.

Il y a une différence énorme dans votre travail suivant que vous vous mettez à l'ouvrage chaque jour avec votre énergie et toutes vos facultés intactes, que vous y mettez tout votre esprit ou que vous sentez qu'il n'y a là que la moitié de vous-même, que vous commencez votre tâche alerte et plein d'enthousiasme, ou languide et indolent, de sorte qu'il n'est pas possible que vous fassiez une bonne journée de travail consciencieux.

Exercices physiques. — Un des meilleurs antidotes à l'état décrit ci-dessus est un bon emploi du temps et des exercices physiques en abondance. Certains jeunes gens, principalement à la ville, prennent tant d'intérêt aux parties de baseball et autres jouées entre l'équipe locale et des équipes étrangères, qu'ils n'ont pas le temps de prendre eux-mêmes l'exercice qui leur conviendrait. S'asseoir sur un banc d'une tribune, peut-être sous les rayons d'un soleil brûlant et faire des voeux pour l'équipe locale, tout cela peut avoir en soi un élément d'excitation; mais comme exercice physique, cela ne vaut pas une partie de billes. C'est probablement là une des choses qui sont responsables de la dégénérescence physique observée dans les villes.

Si l'armée des commis et employés de bureau faisait partie d'un club de canotage ou de tennis, ou s'ils sortaient et se livraient à un exercice quelconque, un grand bien en résulterait tant pour eux-mêmes que pour leurs patrons. On peut trouver en grande variété d es exercices physiques convenables pour chaque saison et qui comportent un emploi des forces à tous les degrés. Allez au dehors et jouez à la balle, livrez-vous à un exercice qui donne de l'appétit à votre estomac délabré, et qui fasse gonfler votre poitrine, au lieu de voûter vos épaules.

Intéressez-vous aux affaires. — Un défaut très-commun à la nature humaine consiste à envier les autres et à désirer d'avoir leur situation. Le fait même que ce défaut se retrouve dans tous les métiers et toutes les professions, en démontre l'absurditié.

Tout commerce ou toute profession digne de ce nom exige de l'application et une dépense d'énergie, demande un travail intellectuel et produit souvent de l'anxiété et l'épuisement de la force musculaire; mais si un homme se met à la besogne avec plaisir et enthousiasme, son succès est assuré, si humble que soit sa position. Un certain sage Américain a dit que, si un homme fabriquait mieux que d'autres personnes un objet insignifiant, tel un piège à souris, quand même il planterait sa tente dans le désert, le monde ferait un chemin jusqu'à votre porte. Votre force ne réside pas tant dans ce que vous faites que dans la manière dont vous le faites.

Vous serez surpris, si vous prêtez quelque attention au sujet, de voir quelle dignité, quelles occasions pour les progrès et l'avancement se trouvent dans votre profession, si vous vous en occupez. Ne soyez pas constamment sur le qui-vive pour l'heure de la sortie du magasin, et ne laissez pas votre esprit s'abandonner trop à des spéculations sur la partie de balle. Chaque chose a son temps et le baseball est un jeu qu'il est bon de pratiquer; mais lorsqu'un homme s'en occupe toute la journée ou toute l'après-midi, il se fait tort à lui-même et il fait tort à ses affaires. Prenez intérêt à ce que vous faites et vous êtes certain d'en être récompensé.

Qualités d'un bon vendeur.—L'aptitude pour la vente est cette qualité qui permet à un vendeur de mettre le client en possession de la plus grande quantité possible de marchandises satisfaisantes, dans le moins de temps possible et de faire rentrer en même temps dans la caisse de son patron la plus grande somme possible de profits, tout en ayant égard à la bonne volonté du client et au respect qui lui est dû.

Il existe de l'aptitude à la vente une autre définition qui, à mon avis, contient d'excellents points: L'aptitude à la vente est la science d'apporter au travail de chaque jour de l'honnêteté dans le langage, de la loyauté envers le patron, une activité exigée par la civilisation moderne; la science de surveiller vos points faibles, de les rectifier, de conserver vos clients et d'en faire de nouveaux et d'agir constamment en gentleman.

C'est un fait universellement reconnu que le niveau des vendeurs s'est beaucoup élevé avc la marche du temps, en ce qui concerne la moralité, les aptitudes et l'intelligence; comme preuve de cela, il n'est pas nécessaire d'invoquer d'autre fait que le suivant: les hommes qui ne possèdent pas ces qualtés, ne peuvent pas prendre rang parmi le personnel des voyageurs d'aucune maison de confiance. De plus, beaucoup des plus grandes maisons de commerce et des plus prospères sont gérées par d'anciens commis-voyageurs et leur personnel est pris parmi ces derniers.

La qualité dominante chez un vendeur est son aptitude à faire des ventes; ce qui le caractérise, c'est la bonne santé, l'honnêteté, la courtoisie, le tact, les ressources de l'esprit, une réserve d'énergie, la facilité à s'exprimer, une confiance ferme et inébranlable dans les machandises qu'il vend.

Certainement aucun de nous ne niera qu'un bon vendeur doive connaître ses marchandises; il doit les connaître assez bien et y avoir une telle confiance qu'il puisse convaincre le marchand qu'il a besoin de marchandises; ensuite il doit l'enthousiasmer à un tel point, qu'une fois l'achat conclu, le marchand pousse la vente des marchandises.

L'ELEVAGE DE L'AUTRUCHE

Aux Etats-Unis.

Les Américains, ont réussi à acclimater l'autruche.

Deux Anglais, il y a douze ans, eurent les premiers l'idée que l'Autruche pourrait être élevée aux Etats-Unis, dans les régions présentant un climat à peu près analogue à celui de l'Afrique du Sud; et c'est depuis cette époque que l'élevage a été entrepris dans la partie méridionale de la Californie.

Les premiers oiseaux importés ne résistèrent pas au nouveau milieu, mais ceux qui sont nés de ces derniers montrèrent une force supérieure de résistance, et bientôt leurs descendants s'acclimatèrent d'une façon complète. Il y a aujourd'hui, dans le pays, six fermes d'élevage, dont trois en Californie, une dans l'Arizona, une dans le Kansas et une en Floride.

Le nombre des oiseaux, dans ces ix centres d'exploitation,

LA JEUNE FILLE CANADIENNE.

Est un des membres les plus distingués de cette catégorie très-nécessaire des êtres humains qu'on appelle les femmes, et comme telle, elle demande que ses vêtements soient d'accord avec ses goûts raffinés. Nous offrons juste maintenant en stock les lignes correctes en Jupes de Robes, Jupes de dessous, Blouses et Pardessus, dans notre Département des Confections, et, dans notre Département des Etoffes à Robes, les Draps New Century, Imperial Mixtures, Draps à Points Croisés pour Costumes, et Draps Chevron Blenheim. Chaque Département complètement assorti pour la Saison de Rassortiment d'Automne. Exécution d'Ordres par correspondance, une spécialité.

JOHN MACDONALD & CO., Wellington & Front St., E. TORONTO.

Leurs Bureaux et leurs Représentants dans la Province de Québec, sont : **M. J. O. TREMPE, 207 Rue Saint-Jacques, MONTREAL ; M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, Saint-Roch, QUEBEC ; M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.**

atteint six mille. Le plus important est en Californie. Les autruches y sont élevées, parquées par groupes de six au plus, entre de hautes haies qui empêchent le troupeau entier de se mélanger. Elles y restent fort tranquilles, comme feraient les dindes ou les oies; mais on empêche les visiteurs de pénétrer dans les enclos. L'autruche n'a pas, en effet, un très bon caractère, et son coup de pied est aussi mauvais et aussi dangereux que celui du chameau.

Mais si elle n'aime pas à être approchée, il ne lui répugne pas de se donner en spectacle. Elle aime l'exercice, et c'est le matin, au lever du soleil, qu'lle le prend, dans ce que l'on a appelé sa danse. Les bêtes secouent la torpeur de la nuit, aux premiers rayons; comme nous étendons les bras, elles étendent les ailes et font jouer les jambes. D'abord, les aînées entrent dans l'arène, bientôt suivies par les autres, et toutes exécutent une série de mouvements indépendants qui, s'accentuant peu à peu, deviennent plus rapides; et enfin, se mettent en paires, elles tournent comme le feraient des danseurs. De loin, la vue de l'ensmble peut, à la rigueur, à des yeux de myope, passer pour une séance de danse, quadrilles d'abord, valses ensuite. Et cet exercice chorégraphique de l'énorme volatile, dont la petite tête sérieuse et grave se dresse au-dessus de l'horizon comme pour se faire admirer, est bien le spectacle le plus comique qui soit.

L'autruche est monogame. A trois ou quatre ans, le mâle choisit une compagne, et c'est pour passer avec elle l'existence entière: rien, en effet, que la mort ne saurait les séparer. Comme l'autruche vit environ quatre-vingts ans, on voit que sa carrière conjugale a une belle durée. Les éleveurs disent aussi que le mâle est un mari modèle, faisant presque tous les gros ouvrages de la communauté, dont les deux principaux sont la préparation du nid, cavité de 14 pouces de profondeur dans le sol, et l'incubation des douze ou quinze oeufs qui sont pondus. Ce dernier travail, cependant, se fait conjointement avec la femelle, et la besogne est longue, quarante jours sont nécessaires à l'éclosion. Cependant, si l'oiseau se montre bon époux, il n'est, par contre, qu'un fort mauvais père, avec une tendance à massacrer sa progéniture. Aussi l'éloigne-t-on du nid aussitôt après la naissance des jeunes.

Ceuxci sortent de leur coquille couverts d'une sorte de poils rudes et "rebroussés." Dès qu'ils se trouvent en état de courir, ils sont mis dans le pré où ils peuvent brouter à satiété. Chaque nuit, ils sont rentrés, et cela pendant quelque temps. Les autruchons sont dès leur naissance de dimensions respectables. A six mois ils mesurent six pieds, pour atteindre à trois ans 8 pieds et un poids de 300 livres.

L'herbe est la première nourriture de l'autruche, mais ensuite elle a le choix entre les oranges, qui abondent en Californie, les résidus de fabriques d'huile et les tourteaux de raisin. Un repas complet, pour une autruche adulte, peut être représenté par trois douzaines d'oranges.

En Californie, environ 50 pour 100 des oeufs restent improductifs. Ils sont, d'ailleurs, après quelques jours d'incubation, essayés à la lumière, où les bons montrent une tache foncée. On s'est servi de l'incubateur, qui a réussi, mais seulement lorsque les oeufs avaient déjà été couvés naturellement pendant une quinzaine de jours.

La coquille de ces oeufs est extrêmement résistante, et on prétend sur place que l'on pourrait s'en servir pour jouer au ballon sans courir le risque de les casser. Les jeunes, cependant, la percent seuls, mais y mettent le temps, deux jours au moins.

Lorsque les oeufs sont abondants, les fermiers les vendent aux hôtels des environs. Les touristes aiment à goûter de l'omelette aux oeufs d'autruche, mais il faut se mettre à plusieurs pour en manger un entier, car il a la valeur de trente oeufs de poule ordinaires, et les prix sont américains, c'est-à-dire très élevés.

Les ailes de l'autruche ne lui servent guère que comme balancier, pour tourner rapidement et à angle droit lorsqu'elle est en pleine course, allure qui rend sa capture difficile, même par des cavaliers. Elles sont là aussi pour leur servir de superbe parure, et lorsqu'elles ont leurs plumes adultes, que la queue est abondamment pourvue et se tient droite tandis que les ailes sont éployées, le spectacle d'un de ces oiseaux coquetant et tournant est curieux à contempler sous la pleine lumière du soleil.

L'opération de la récolte des plumes est, dit-on, sans douleur pour les oiseaux; mais toutes ne sont point arrachées, les grandes étant soigneusement coupées, elles présentent alors quelque différence avec ceux qui ornent les chapeaux coûteux dames. Elles ont grises naturellement, sauf quelques-unes, qui sont noires ou blanches, et, pour être prêtes à servir au commerce de la mode, elles doivent subir les opérations du lavage et du frisage.

Les fermiers vendent, en général, les plumes "brutes." En Californie, c'est San Francisco qui les achète et les prépare. Cependant, la "South Pasadena Ostrich Farm" de South Pasadena, en a toujours un stock d'apprêtées pour la vente locale et l'exportation.

L'autruche n'a pas encore été utilisée autrement qu'à la production de la plume. Cependant, en Floride, on peut la voir attelée à de légers boggeys, et elle se laisse monter, sans trop protester, par les jeunes fermiers.

Mais qui sait? L'entreprenant Anglais qui a commencé son élevage aura peut-être non seulement sauvé de la disparition complète un des représentants les plus anciens du monde animal, mais encore préparé, pour les générations futures, une bête de trait et de course.

VETEMENTS EN PEAU DE POISSON

Le "Liverpool Post" dit que la Commission américaine des pêches a fait des recherches au sujet de l'emploi des peaux de poissons pour les vêtements.

On a trouvé que les peaux de saumon tannées faisaient un excellent cuir et que les Esquimaux l'emploent depuis de longues années pour leurs chaussures.

Ces septentrionaux emploient aussi des peaux de morue tannées comme vêtements imperméables.

La Commission a découvert que la peau de baleine produit un cuir magnifique et prend très bien la couleur.

Parmi tous les nombreux étalages qui remplissent l'édifice central de l'expositoin de Sherbrooke, notre représentant a particulièrement remarqué celui de M. Louis A. Codère.

L'exposition des marchandises en fourrures faite par M. Codère était non-seulement la plus riche de toutes celles de cette exposition, mais de toutes les expositions du Canada.

Située au centre du grand pavillon et composée de plusieurs milliers de très riches fourrures, elle était d'une attraction considérable.

Aussi la maison Louis A. Codère qui fait un très grand commerce bénéficiera-t-elle de cette exposition qui lui fait tant honneur ainsi qu'à celui qui l'a préparée.

Comme on le remarquera dans l'annonce de la maison Louis A. Codère, publiée dans une autre page, les voyageurs de cet établissement partent incessamment pour offrir leurs marchandise du printemps et pour remplir les commandes d'assortiments.

Nous aimons à croire que tous ceux qui ont besoin de ces marchandises du printemps et pour remplir les commandes de rassortiment.

Ceux qui ne peuvent visiter le bel établissement de M. Codère ou qui ne recevront pas la visite de ses voyageurs sont priés de correspondre directement avec lui, car M. Codère a tout un système perfectionné de correspondance, par lequel les ventes s'effectuent sans la moindre difficulté. Sur réception de commandes par la malle, M. Codère vous envoie de suite un blanc réquisitoire qui lui permet, une fois bien rempli, de confectionner et d'envoyer exactement ce que vous désirez.

Alors que certaines maisons prennent orgueil de leur âge, nous sommes jeunes et entendons rester jeunes et le démontrer par une politique vigoureuse et agressive :

Debenham, Caldecott & Co.

MODES D'AUTOMNE

NOUS RECEVONS UNE
NOUVELLE EXPÉDITION
DE

CHAPEAUX DE CHENILLE

dans les Nos 207, 208 et 209

toutes nuances, ainsi que

3 CAISSES D'AILES

de toutes formes et toutes couleurs.

Velours couché dans toutes les couleurs

No 145.

Assortiment complet de Soies

Nos lignes de Rubans **D. C. 100**
D. C. 11
D. C. 111 sont maintenant complètes en toutes largeurs et toutes nuances.

Debenham, Caldecott & Co.

F. X. D. de Grandpré, Gérant.

AGENCE DE QUEBEC.
43½ RUE ST-JOSEPH,

Richmond Bldg.
OTTAWA.

18 rue Ste-Hélène, MONTREAL.

M. Wm. Alexander, de M. S. F. McKinnon & Co, de Montréal, rapporte que les affaires, pendant la première partie du mois de Septembre, ont été très actives. Les commandes ont été nombreuses pour les rubans duchesse et taffetas, pour les ailes de fantaisie et pour les chapeaux "Ready to Wear" et à garnir.

Actuellement, les nuances noire, réséda, bluet, brune et bleu-marin semblent avoir la préférence.

* * * *

M. J. F. Dubreuil, représentant de la D. McCall Co, Ltd, rapporte qu'il est très satisfait du résultat des ouvertures de modes d'Automne, les ventes ayant été plus considérables que celles faites l'année dernière. Les articles qui ont eu le plus grand succès sont les chapeaux "Ready to Wear" genres Turbans et Tricornes.

Les garnitures principales pour l'Automne sont jusqu'à présent les ailes, les fleurs, les bandeaux de chenille, les rubans Duchesse, ainsi que les velours ombrés et couchés.

Les nuances recommandables sont les verts, les bluets et les bruns.

* * * *

Nous remarquons que les formes Polo qui ont eu une grande vogue au début des ventes pour l'Automne sont graduellement remplacées par les petites formes de chapeaux genre français qui sont très relevées à l'arrière.

* * * *

M. I. Mishkin questionné au sujet des dernières modes, en fait de blouses de dames, nous informe que cet Automne les genres préférés sont en taffetas, en lustrés, en delaines françaises. Les dessins plaids ou tartan écossais font actuellement fureur à New-York.

Quant aux nuances, M. Mishkin préconise le bleu-marin, les bruns et les verts Nil, Myrtille, Réséda.

* * * *

La majeure partie des blouses d'automne que nous avons remarquées chez nos fabricants se distinguent par leur grande sobriété de garnitures; par contre, on semble attacher beaucoup d'importance aux boutons qui sont très variés et souvent dispendieux.

La coupe des blouses pour l'Automne 1905 ne diffère pas sensiblement de celles portées la saison précédente, si ce n'est que les poignets ou manchettes sont plus longs. La manche est toujours bouffante au-dessus du coude.

* * * *

L'ouverture des modes qui a eu lieu récemment a donné des résultats satisfaisants, nous dit M. Louis Decelles, représentant MM. Strachan Bros. "La demande pour les "Ready to Wear" en feutre soyeux a été remarquablement bonne ; les formes les plus en vogue sont de grandeur moyene et principalement dans les nuances Bleu Saxe, Brun, Mordoré, Vert Emeraude et Vert Mousse — il est à remarquer que depuis plusieurs saisons le vert est devenu une couleur courante.

* * * *

M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co., dans une entrevue avec le représentant de "Tissus et Nouveautés" déclare que non-seulement les ouvertures des modes d'Automne ont été satisfaisantes, mais que, de plus, dans les semaines qui ont suivi les ouvertures, il n'y a pas eu le ralentissement habituel dans les affaires.

Le gros de la demande s'est porté sur les chapeaux Ready to Wear" dans les prix élevés, sur les formes de chapeaux en chenille et sur les chapeaux de feutre avec calotte ronde en velours. Comme garnitures, les ailes, les plumes nuancées, les rubans de couleurs unies, les velours couchés et les tresses de chenille ont été très recherchés.

Le bleu-marin, le brun, les verts, le champagne et le rouge sont les nuances favorites.

* * * *

M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyer et Orkin, rapporte une bonne activité dans les affaires depuis l'époque des ouvertures de modes.

Selon lui, la demande est très diverse, mais on remarque pourtant une préférence pour les chapeaux faits à la machine dont la demande est plus forte que d'habitude; les velours, les peluches, les rubans sont aussi excellents; en fait de garnitures, on recommande les ailes, les plumes d'autruche et les fleurs d'hiver.

Les nuances en vogue sont les bruns, le vert mousse et les teintes comprises entre l'héliotrope et le pourpre.

Par suite de l'augmentation considérable de leurs affaires dans la Province de Québec, MM. Strachan Bros de Toronto ont résolu d'avoir en permanence une salle d'échantillons à Montréal, au Temple Building, Chambre 591, Rue St-Jacques.

On y trouvera sans cesse les derniers modèles en fait de chapeaux Ready to Wear ainsi qu'une ligne complète de chapeaux de feutre durs et mous pour hommes.

Cette succursale sera sous la direction de M. Louis Decelles, le représentant de la maison dans la Province de Québec.

M. Decelles sera à Montréal tous les samedis.

MM. Debenham, Caldecott & Co., importateurs de modes, viennent de recevoir des principaux marchés européens un lot de marchandises nouvelles comprenant une collection d'ailes de fantaisie et de tresses en chenille dans les nuances les plus nouvelles.

La maison s'empressera d'envoyer des échantillons aux modistes qui en feront la demande.

150 YEARS REPUTATION
W. BARTLEET & SONS,
Abbey Mills, REDDITCH, ENGLAND.
"ARCHER" BRAND
NEEDLES
TRADE MARK.

Aiguilles de Machines a Godre
Pour Machines
Singers, White, Wanzer, Raymond, New Williams, Domestic, Wheeler & Wilson, Standard, Davis, Household.
Et toutes les Machines Standard.

COUTURE RENDUE FACILE
Les Aiguilles "Archer Brand"
Sont vendues avec une réputation établie depuis 150 ans ; satisfaction garantie.
Expediez-nous votre ordre.

Wm. Croft & Sons, 126, 128, 130, 132, Queen St. East, TORONTO
ETABLIS EN 1885. Office Europeen : Vienne, Autriche, IX Berggasse, 7.

AVIS

Il n'y a qu'un seul Coutil à matelas **A. C. A.** — sous cette marque, il s'est fait connaître dans tout le Dominion pour sa qualité exceptionnelle.

D'autres marques avec des lettres tout-à-fait semblables ont été faites par divers manufacturiers et vendues comme " faites par la même manufacture " ou " tout aussi bonnes " que **A. C. A.**
Cela n'est pas.

Le coutil à matelas **A. C. A.** est fait et vendu uniquement sous cette marque.

Si vous voulez avoir la véritable qualité **A. C. A.**, insistez pour avoir la marque **A. C. A.**

Votre marchand de gros peut vous fournir

Le Coutil a Matelas

A. C. A.

Une des lignes qui attirera forcément l'attention du commerce lorsqu'il s'agira de faire les achats pour la saison du Printemps 1906 sera certainement la collection des blouses manufacturées par l'Allied Mfg Companies et portant la marque "Progress." Ces blouses sont toutes en mousseline, en cotonnades de fantaisie et en soie. La compagnie présente également des modèles de costumes "Shirt Waist" dans les dessins les plus nouveaux et exclusifs. Ces marchandises sont supérieurement finies et ont un cachet tout particulier.

MM. Debenham, Caldecott & Co. ont l'avantage d'annoncer à leurs clients qu'ils viennent de recevoir de leurs fabricants un assortiment complet de leur ligne de velours Couché si favorablement connue sous le No 145. Ce velours, malgré sa qualité exceptionnelle, est offert au prix très modique de 45 cts la verge. Ils appellent également l'attention des acheteurs sur leurs rubans D. C. II, III, 10—toutes les dernières nuances y sont représentées.

MM. Strachan Bros., de Toronto, viennent de mettre sur le marché des nouveaux chapeaux en feutre mou pour hommes; ces chapeaux sont appelés à obtenir le plus grand succès.

Nous recommandons tout spécialement les modèles Adonis & Raquet qui sont conformes aux derniers styles de New-York.

MM. Strachan Bros ont une salle d'échantillons, 591 Temple Building, Rue St-Jacques, Montréal, et les acheteurs y trouveront M. Ls Decelles tous les samedis.

MM. Debenham, Caldecott & Co. nous apprennent qu'ils viennent de recevoir une nouvelle expédition de magnifiques formes de chapeaux en chenille qu'ils sont seuls d'ailleurs à avoir.

MM. S. F. McKinnon & Co, de Montréal, viennent de recevoir un assortiment complet des dernières nouveautés en fait de "Ready to Wear" et de formes de chapeaux. Leurs turbans en feutre genre "Westwood" & "Sterling" méritent une mention spéciale.

La maison a également un stock varié de formes de chapeaux en "Beaver."

M. J. F. L. Dubreuil, représentant la D. McCall Co Ltd, partira en tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est à partir du 2 Septembre avec un assortiment de toutes les dernières nouveautés pour le commerce des Modes d'Automne.

Victor Mfg Co.

M. H. Blagdon, Mechanics Building, Rue St-Jacques, Montréal, nous avise qu'il recevra prochainement les échantillons du Printemps de la Victor Mfg Co., de Québec, comprenant costumes et manteaux pour dames, ainsi que des blouses pour le Printemps et des robes blanches de première communion

M. Blagdon ajoute que, malgré la compétition qui grandit d'année en année, la lingerie de dames pour l'année 1906 faite par la Victor Mfg Co se vend très rapidement.

Ce résultat est dû à la bonne qualité des marchandises, ainsi qu'à l'élégance des patrons qui sont soumis à l'inspection des acheteurs.

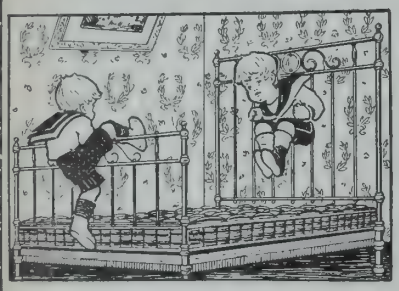
MM. E. O. Baulté & Cie, constatent une excellente demande pour les cravates et les foulards pour l'Automne.

En fait de cravates, les commandes continuent à porter sur les Derbies larges, les cravates bouffantes dans les nuances vertes, rouge-vin; on remarque une diminution notable dans la demande pour les nuances brunes.

* * * *

La Waterloo Knitting Mills, de Waterloo, Québec, vient d'obtenir de cette municipalité un bonus de $30,000.00 et une exemption de taxes pour une période de 20 ans.

La compagnie, en échange, devra construire une manufacre qui, avec la machinerie nécessaire, coûtela $90,000.00; elle



TRADE MARK
THE IDEAL GUARANTEED LINE
REGISTERED

Manufacturiers en gros de :

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreiller de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE
The Alaska Feather & Down Co.
The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART
11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

DÉPARTEMENT

DES

Marchandises Lavables.

TISSUS DE SAISON

Seide Glacé,
Pongette Mercerisée,
Repp Mercerisé,
Silked Grograine.

Ces marchandises sont jolies, élégantes, d'une apparence recherchée, font un aussi bon service que la toile, possèdent l'apparence et le fini des soieries de haute qualité et coûtent la moitié de leur prix.

REMARQUE.—Couleurs échantillons expédiées sur demande.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

emploiera, de plus, 150 ouvriers qui recevront annuellement au moins $30,000.00 de salaires.

* * * *

Par suite de l'augmentation considérable de la vente de ses produits, la Dominion Suspender Co., de Niagara Falls, fait actuellement construire une annexe à sa manufacture; cette annexe aura une hauteur de trois étages et des dimensions de 30 x 100 pieds.

* * * *

Les prix de la bonneterie ainsi que des sous-vêtements en laine continuent à être plus fermes; ils augmentent même dans plusieurs lignes à mesure que la saison s'avance.

Aussi, les détailleurs qui n'ont pas placé leurs commandes de bonne heure en auront-ils certainement du regret.

Les maisons de gros nous disent qu'il leur est impossible de placer des commandes de rassortiment aux anciens prix. Ainsi, l'on nous cite une ligne de sous-vêtements de laine cotée au début de la saison à $8.00 pour laquelle on demande maintenant $8.50; une ligne de bas de laine autrefois à $1.90 est maintenant marquée $2.25 et ainsi de suite.

Les conditions sont identiques en ce qui concerne les marchandises importées.

Les livraisons faites jusqu'à présent par les manufacturiers sont assez satisfaisantes et l'on ne prévoit pas de difficultés à se procurer les marchandises nécessaires.

La plupart des maisons de gros prennent actuellement les commandes en sous-vêtements pour le Printemps prochain et l'on nous fait remarquer que les détailleurs feraient bien de placer leurs commandes de bonne heure.

MM. Tooke Bros Ltd ont placé depuis plusieurs semaines leurs échantillons de cravates pour la saison des fêtes entre les mains de leurs représentants. Cette collection a reçu de la part du commerce l'accueil le plus favorable, si l'on en juge d'après les nombreuses commandes qui ont été prises.

Les cravates en question sont absolument irréprochables quant à la qualité et au style.

L'annonce de la maison W. H. Shorey & Son, Limited, parue dans le numéro de "Tissus et Nouveautés" du mois d'Août, page 43, aurait dû, pour être bien compréhensible, être accompagnée d'une vignette autre que celle qui a été publiée. En lisant l'annonce dans le présent numéro, on verra la marche, l'évolution d'un gant, du Gant Mocho si justement renommé de la MM. W. H. Shorey & Son, Limited, d'Acton, Ont.

Les sous-vêtements Ellis annoncés d'autre part diffèrent de tous les autres parceque les "machines à tricoter avec aiguilles à ressort" sur lesquelles est fait le tissu "Ellis" sont les seules qui existent au Canada.

Une fois qu'on a porté les sous-vêtements Ellis, on n'en veut plus d'autres. C'est une marchandise qui ne reste pas sur les tablettes.

Demandez la brochure "There's a Reason for all Things" à la Ellis Mfg. Company, Limited, Hamilton, Ont.

La Dominion Suspender Co. rapporte une immense vente de sa nouvelle bretelle "The Butterfly." Une forte publicité est faite pour cet article dans tous les quotidiens de la Métropole, de sorte que sa vente par le Détailleur est rendue facile.

La Dominion Suspender Co. a mis sur le marché sa ligne de bretelles pour le Temps des Fêtes.

Le département des parapluies de l'Allied Manufacturing Companies vient de mettre en stock des boîtes contenant chacune 1-2 doz. de parapluies munis de leur nouveau Tip Top Runner. Ces parapluies varient en prix de $9.00 à $15.00 la doz. Nous conseillons aux marchands désireux d'avoir un assortiment de parapluies du dernier goût et de valeur exceptionnelle de demander quelques boîtes d'échantillons.

La Compagnie a également des boîtes contenant 1-2 doz. de parapluies ouvrant automatiquement.

MM. Tooke Bros Ltd donnent à tout acheteur de cravates un escompte spécial de 10 p.c. et datent leur facture du 1er Janvier. C'est une occasion unique pour les marchands de regarnir leur stock de cravates noires qui sont toujours de vente courante.

L'ETIQUETTE BISHOP

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure. . . .

Les Robes et Manteaux de Fourrures BISHOP

Sont éprouvés et on peut s'y s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises de qualité reconnue Cherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises. . . .

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND DE GROS.

The J. H. Bishop Company,

SANDWICH, Ont.

Wyandotte, Mich. 354 Broadway, New-York. Tientsin, Chine.

Il Est Tres Important

de savoir exactement à qui écrire pour des marchandises dont on a besoin immédiatement dans le cas d'un ordre spécial.

Il peut être utile de savoir que nous avons donné une attention spéciale au placement d'ordres de répétition chez les manufacturiers, de bonne heure dans la saison, pour nos lignes qui se vendent le mieux en fait de marchandises courantes et de marchandises de fantaisie, dans nos

Départements d'Etoffes à Robes et de Soieries.

Ces ordres de répétition sont maintenant en mains, rendant le stock presque aussi complet qu'il l'était au commencement de la saison.

Nos représentants sont maintenant sur leur routes respectives avec des lignes complètes pour le réassortiment, et notre département d'ordre par correspondance est anxieux d'avoir à soumettre plus d'échantillons sur demande.

Un mot au sujet des Soieries.

L'augmentation des ventes dans ce département, particulièrement prouve,au-delà de toute question, que les marchandises et les prix doivent être absolument corrects, et est un excitant pour que nous fassions de plus grands efforts, afin de les augmenter encore.

Ne tardez pas ou n'hésitez pas à écrire pour avoir des échantillons et prix, si notre représentant ne passe pas chez vous.

BHOPHY, CAINS LIMITED

Vente de Nouveautés en Gros. MONTREAL.

Prompts Expéditeurs.

MM. Tooke Bros Ltd viennent d'introduire une innovation dans la façon d'empaqueter leurs cravates "Derby."

A l'avenir, ces cravates seront contenues dans des boîtes dont l'intérieur sera de couleur lavande.

MM. E. O. Barette & Cie, Temple Building, Rue St-Jacques, Montréal, ont à vendre un job considérable de cravates de toutes les formes et dans toutes les nuances. Ces marchandises sont offertes à des prix bien au-dessous de leur valeur réelle.

D'après MM. John Fisher, Son & Co, le commerce du Printemps s'annonce comme devant être très satisfaisant; on reçoit de bonnes commandes d'assortiment pour les draps Melton et Beavers pour les pardessus, aussi pour les costumes en tweed écossais.

Le prix continuent à être des plus fermes.

La collection est satisfaisante.

* * * *

Ainsi que nous l'avons signalé dans un numéro précédent de "Tissus et Nouveautés" la demande en fait d'étoffes à robes porte principalemnt sur les tissus Mohairs, Henriettas, Vénitiens et Broadcloths.

Il y a eu également tout dernièrement une bonne vente dans les étoffes à robes à grands carreaux dits "plaids."

Relativement aux nuances, on recommande le noir, le vert olive, les nuances modes et le rouge claret. La demande pour les nuances brunes semble avoir diminué dans d'assez notables proportions.

Notre représentant a eu l'occasion de rencontrer M. Norman Paulet, acheteur du département des étoffes à robes de MM. A. Racine & Cie, quelques jours après son retour d'un voyage d'achats en Europe au cours duquel il a visité les principaux centres manufacturiers de l'Angleterre, de l'Irlande, de l'Ecosse et de la France.

M. Paulet nous rapporte que les marchés des lainages sont très fermes, par suite de la grande cherté des laines brutes, avec tendance à la hausse. Il conseille donc aux acheteurs de placer dès maintenant leurs commandes pour le Printemps, car il est convaincu qu'il sera impossible de répéter les commandes aux anciens prix.

En fait de tissus pour le Printemps, les alpagas et les éoliennes continueront à être de grande mode dans les nuances très claires.

Pour la saison immédiate, les Cheviots, ainsi que les Tweed, sont très demandés; ils sont également de couleurs claires.

* * * *

M. C. X. Tranchemontagne rapporte une demande active pour les marchandises du Printemps. La maison reçoit également de bonnes commandes de rassortiment en étoffes à pardessus en Beaver et en Melton, ainsi que dans les tweeds écossais pour costumes.

Les prix continuent à être des plus fermes. La collection est bonne.

* * * *

M. A. Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., nous dit que les affaires sont bonnes; les commandes prises pour les marchandises du Printemps 1906 sont très nombreuses. Quant aux ordres de rassortiment pour l'Automne, ils arrivent lentement. Un bon nombre des commandes pour le Printemps prochain portent sur les dentelles et garnitures de fantaisie.

Les prix sont très fermes et les remises très satisfaisantes;

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

l'échéance de Septembre a été exceptionnellement bien rencontrée.

* * * *

D'après M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., les commandes pour la saison prochaine ont été excellentes et les ordres d'assortiment commencent également à entrer.

Les prix des lainages sont des plus fermes.

La collection laisse quelque peu à désirer.

M. Norman Paulet, acheteur du département des étoffes à robes de la maison Alphonse Racine & Cie, qui est de retour après un voyage d'achats en Europe, fera très prochainement un voyage spécial à Ottawa et à Québec en compagnie des représentants de la maison dans ces deux villes.

M. Paulet aura avec lui les échantillons des étoffes à robes pour la saison du Printemps 1906.

Nous ne saurions trop recommander aux marchands de nouveautés d'attendre la visite de ce monsieur avant de placer leurs commandes, car les marchandises qu'il a à leur offrir ont été achetées dans d'excellentes conditions et, de plus, représentent les dernières nouveautés des marchés français et anglais.

Nous appelons d'une façon toute spéciale l'attention des marchands-tailleurs sur les échantillons du Printemps qui leur seront soumis par les représentants de la maison C. X. Tranchemontagne. L'échantillonnage en question représente ce qu'il y a de mieux et de plus nouveau sur notre marché.

M. Norman Paulet, gérant du département des Etoffes à Robes et Tweeds de la maison A. Racine & Cie est arrivé d'Europe le 10 Septembre courant, après une absence de deux mois pendant laquelle il a visité les marchés d'Angleterre, Ecosse, Irlande et France, en vue des achats pour la prochaine saison de printemps.

D'après MM. Geo. H. Hees Son & Co, de Montréal, les affaires en notre ville ainsi que dans la province de Québec en général sont très satisfaisantes. Tout paraît annoncer une excellente saison d'Automne et d'Hiver. La demande pour les rideaux et les étoffes d'ameublement continue à être des plus fortes. Les prix sont très fermes et la collection régulière.

Toujours dans le Progrès.

Quand les créateurs de la "Ligne Menzie" ont placé, pour la première fois la saison dernière, leurs produits sur le marché, ils avaient assez de confiance dans le mérite de leurs marchandises pour s'attendre à une réception cordiale de la part du commerce de Papiers de Tenture en général; mais ils ne pensaient guère que, dans le court intervalle de dix-huit mois, ils seraient appelés à agrandir leur manufacture pour pouvoir répondre à la demande qui leur était faite. C'est pourtant ce qui a eu lieu, et aujourd'hui un beau magasin de construction nouvelle prouve jusqu'à l'évidence le fait que, dans ce peu de temps, les gens qui ont pour nom Menzie sont arrivés à leur période de progrès.

Ils ont acquis un autre terrain d'environ 52,000 pieds carrés et, sur ce terrain s'élève maintenant une belle structure en briques; ce qui leur fournit une capacité de plancher d'environ un million de rouleaux. Cela allégera grandement la bâtisse principale pendant la saison de fabrication et procurera un espace de surplus pour une machinerie additionnelle.

Leur voie de chemin de fer, qui se raccorde à la ligne du G. T. R. à une distance d'environ 500 verges, a été poussée jusque sur les terrains de la manufacture, et comme cette branche du Grand Truk est probablement une des sections les mieux desservies d'Ontario, les facilités qu'a cette compagnie pour une prompte manipulation de sa forte production ont été matériellement augmentées. L'expédition rapide des commandes est un des points qui militent en faveur de cette maison et qui devrait se rencontrer dans tout établissement qui a pour but de se conserver la clientèle du marchand détailleur entreprenant.

Les gens de la "Ligne Menzie' se sont mis à l'abri d'une interruption de travail causée par cet ennemi qui menace toute industrie—le feu—et dont les effets dévastateurs ont si souvent dans le passé entravé les plus belles entreprises du pays; à cet effet ils ont installé dans toute l'usine un appareil automatique moderne pour combattre l'incendie; en outre une brigade bien organisée, formée parmi les employés habitant dans le voisinage, est toujours prête à répondre à la première alerte. Le système pour combattre le feu a à sa disposition un réservoir d'eau d'une contenance de 50,000 gallons; en outre un autre réservoir de 10,000 gallons a été installé pour les besoins généraux et les cabinets de toilette des employés. Un détail qui sort quelque peu de l'ordinaire et qui est digne de remarque, c'est l'immense citerne en ciment, d'une capacité de 250,000 gallons, située au-dessous du nouveau magasin et qui approvisionne les autres réservoirs. Grâce à ce système, l'établissement a toujours à sa disposition une quantité d'eau égale à 290,000 gallons.

Inutile de dire, par conséquent, que les affaires de cette saison jusqu'à date ont progressé par sauts et par bonds; tout indique pour le moment que l'usine aura peine à faire face à la demande.

Comme fait matériel, en vue d'ordres précipités, une nouvelle machinerie a été commandée, et on espère qu'elle sera installée et prête à entrer en service, dans l'espace de trente jours.

A en juger par le progrès déjà fait, le Commerce Canadien a fait une réception cordiale aux papiers de tenture de la "Ligne Menzie", et cela à juste titre, pour quelqu'un qui connaît les méthodes de la Compagnie. Sa devise est: "Qualité à un prix raisonnable, et traitement juste pour tous."

Le chef d'une de nos principales maisons de gros nous informe que les prix de toutes les cotonnades pour la saison du Printemps 1906 viennent d'être fixés. Ces prix sont à peu de chose près semblables à ceux en vigueur le Printemps dernier. On ne prévoit pas qu'il y aura de changements prochains dans les listes de prix, du fait que les maisons de gros ont toutes placé leurs contrats. Il se pourrait, cependant, que les prix soient modifiés à l'époque où se placeront les répétitions des commandes.

* * * *

A une assemblée des directeurs de la Montreal Cotton Co tenue le 30 Août, M. Fred Lacey, gérant de la compagnie, a donné sa démission et M. Louis Simpson, ancien gérant, a été nommé à sa place. M. Simpson avait quitté ses fonctions de gérant il y a bientôt cinq ans après s'être fait une réputation des plus enviables dans l'industrie cotonnière du Canada.

* * * *

La rumeur d'une grève prochaine dans les filatures du Lancashire vient d'être démentie. Les patrons qui voulaient faire une réduction de 5 p. c. sur les salaires ont abandonné ce projet et ont fait une entente avec leurs ouvriers, entente qui restera en vigueur jusqu'au 1er Mars 1906.

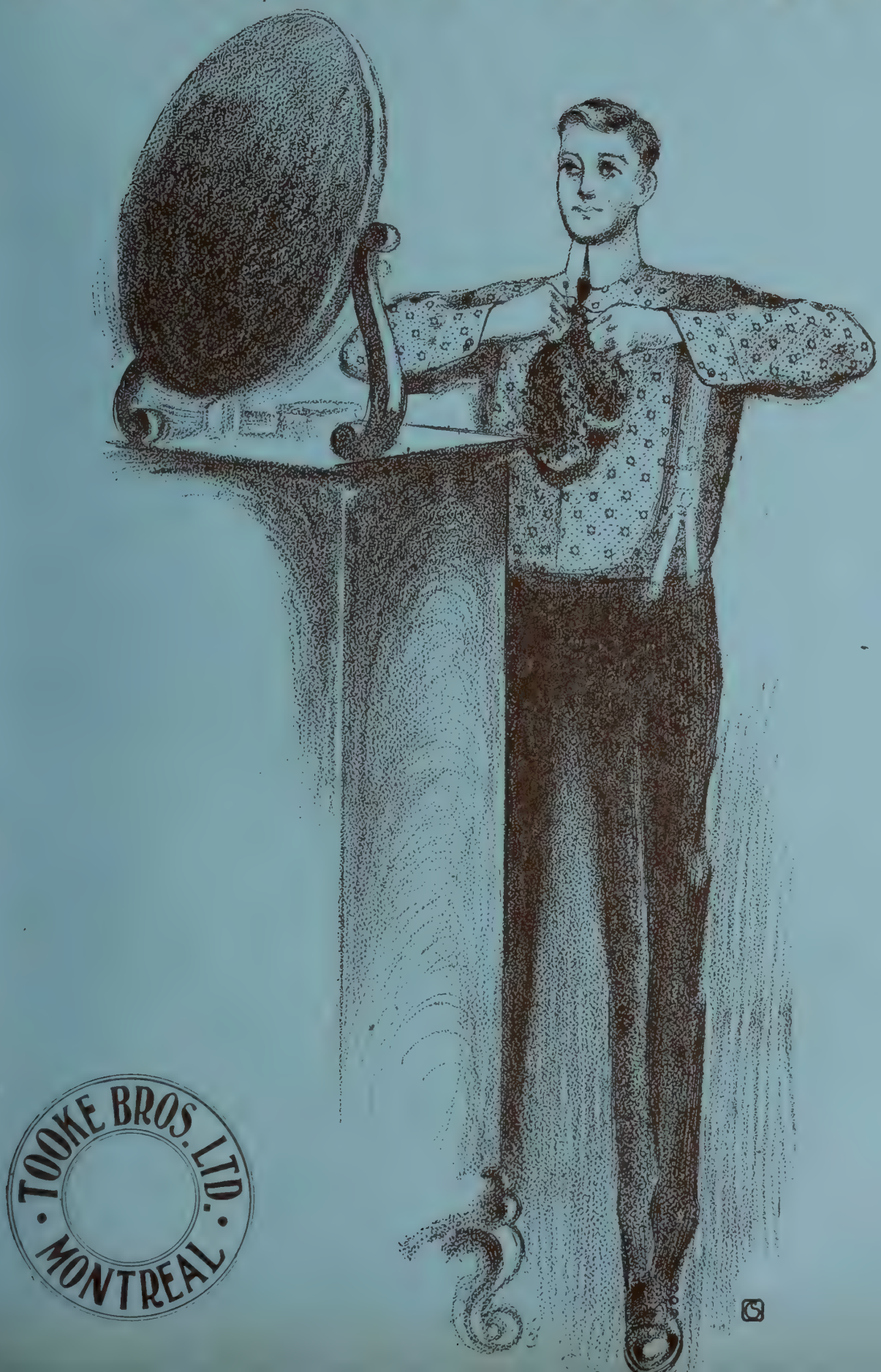
* * * *

Prix des Indiennes de la manufacture de Magog pour la saison du Printemps 1906:

Prints—H. 24, 25 in., light colors, and navy	.05¼
Prints—No. 1, 26 in.	.06½
Prints—No. 2, 28 in.	.07¾
Prints—H.P., 31, 32 in.	.08
Prints—F.P., 31 in.	.09½
Prints—C., 32 in.	.10
Prints—D.C., indigo, 32 in.	.10
Prints—G.C., indigo, 31 in.	.12½
Prints—A.A., 27 in.	.10
Shirting—XXX, 40 in.	.11
Drill—Durban drill, 28 in.	.10
Drill, 408 drill, 33, 34 in.	.10
Drill—350 drill, 33, 34 in.	.10¾
Drill—300 drill, 33, 34 in.	.12
Drill—265 drill, 33, 34 in.	.13¾

TOOKE'S COLLARS AND NECKWEAR

TOOKE'S SHIRTS



Batiste, 28 in.	.08
Jasmin cords, 29 in.	.08
Schreiner, 32 in.	.11
Matalasse, 32 in.	.12½
Violette, 32 in.	.10
Stripes—Tokio stripes, 26 in.	.12½
Stripes—Mercerized Jap stripes, 28 in.	.15
Suitings—Sateen, 30 in.	.10
Suitings—Summer suitings, 28 in.	.09
Suitings—S.B. flanellette, 26 in.	.06¾
Bunting, 24 in.	.06
Flags, 24 in.	.06
Twill cretonnes, 27 in.	.08
Oatmeal cretonnes, 30 in.	.10
Saten cretonnes, 32 in.	.10

MM. A. O. Morin & Cei, offrent à des prix très réduits une belle collection de flanellettes pour robes d'enfants; ces marchandises sont dans les dessins les plus nouvaux et dans les nuances les plus attrayantes.

MM. Grenshileds Limited mettront entre les mains de leurs représentants, à partir de la première semaine d'Octobre, les échantillons d'indienne de la célèbre marque "Crum."—La maison conseille aux marchands de placer leurs commandes de bonne heure étant donné qu'une avance de prix peut se produire inopinément.

La production du Mufler Scott pour les Oreilles et la Poitrine, vendu par la Dominion Suspender Co. est presque complètement épuisée. Cet article a été plutôt une surprise pour le Commerce, fait d'un tissu tout laine, dans un nouveau dessin, d'une belle construction, il peut être détaillé à 50c. La production de la Manufacture sera augmentée pour la saison prochaine.

Le Mufler Bijou pour Dames, fait par la Niagara Neckwear Co., est l'article pour Dames le plus élégant et le plus nouveau.

J. H. Mishkin & Co.

Les blouses "Reliable", la marque de cette maison, se font des amis tous les jours; cela est dû aux tissus corrects et de confiance; à la coupe parfaite, au style correct et à la bonne main-d'oeuvre. Les ordres pour l'Automne sont entièrement satisfaisants, et la maison prétend qu'un coup d'oeil jeté sur ses échantillons convaincra le plus sceptique.

M. Mishkin, propriétaire de la marque "Reliable" se fait une réputation enviable dans le commerce par sa courtoisie exceptionnelle en affaires. C'est un des pionniers du commerce des blouses de soie au Canada et connaît parfaitement les exigences de ce marché.

Une des spécialités de la maison et qui acquiert une faveur méritée, c'est une ligne de blouses en batiste de laine, dont le prix varie de $29 par douzaine en montant. Le numéro à $24 est décrit comme article exceptionnel. Ce tissu est plus léger que de la flanelle et est supérieur au coton. On peut aussi le laver, et on le trouve dans une série complète de coulurs, généralement en effets genre tailleur.

The China and Japan Silk Co., Limited

Baucoup de lignes du Printemps de cette maison sont maintenant offertes au commerce et les détailleurs sont invités à donner de bonne heure de bons ordres d'importation, car les prix sont très fermes et durciront probablement. Les mattings, rugs en jute et rugs de coton de Chine et du Japon sont en quantités plus grandes qu'ils n'ont encore été vus au Canada. Les ordres pris par cette firme, pendant la dernière saison, lui assurent une continuation de prospérité. Bien que cette maison soit de fondation relativement récente, elle s'est acquis une réputation enviable dans le commerce. Les soieries Japonaises méritent une attention sérieuse. Le nombre des nouveautés Japonaises est au-delà de toute description, et l'assortiment a besoin d'être vu pour être apprécié. La nouvelle et spacieuse demeure de cette compagnie, au premier étage du No 290, rue St-Jacques Montréal, est pleine de suggestions avantageuses pour les acheteurs avisés.

Les échantillons de Soieries et Formes d'Automne, production de la Niagara Neckwear Co., sont entre les mains de ses voyageurs.

M. J. Franklin, de la North Western Fur Co, dit que l'on a tout lieu d'être satisfait des apparences pour le commerce d'automne. Malgré les prix relativement élevés, les fourrures cette année seront plus portées que jamais. En ce qui concerne les prix, les dernières ventes à l'encan tenues à Londres établissent de nouvelles augmentations sur certaines fourrures; ainsi, le Mouton de Perse a augmenté de 25 p. c.; le Vison et la Loutre ont augmenté dans les mêmes proportions et le Chat Sauvage de 15 p. c.

* * * *

M. Louis Decelles, représentant MM. Strachan Bros, nous dit que les chapeaux durs de couleur noire conservent comme par le passé leur grande vogue; les formes, cet automne, sont sensiblement les mêmes que celles du Printemps dernier, on remarque peut-être que les bords sont plus cambrés et plus étroits.

La North Western Fur Co., rue St-Paul, Montréal, a l'assortiment le plus complet de fourrures que l'on puisse trouver à Montréal. Les prix cotés supportent très avantageusement la comparaison avec ceux des autres maisons; la compagnie ayant eu la précaution de s'approvisionner avant la dernière hausse.

La maison J. Arthur Paquet, de Québec, vient de publier son catalogue de evêtements en fourrures, manteaux, pardessus, collerettes, boas, collets, manchons, étoles, pèlerines, casques, tourmalines, gants, mitaines, etc. pour la saison d'hiver 1905-06.

Ce catalogue de 40 pages entre couverture devrait être dans les mains de tous les marchands intéressés dans ces articles.

M. R. A. Brock, gérant de la W. R. Brock Co, Ltd, de Montréal, constate que jusqu'à présent les commandes pour le commencement de Septembre ont été très nombreuses. La situation générale est des plus satisfaisantes; une grande confiance dans l'avenir semble régner à travers tout le Canada; on se base sur le fait que non-seulement les récoltes ont été abondantes mais en outre que, depuis bien longtemps, les fermiers n'ont pas obtenu une moyenne de prix aussi élevée pour leurs produits.

Les hausses répétées et les hauts prix qui règlent actuellement les marchés de cotonnades et de lainages ont fait que les marchands ont placé de bonne heure leurs commandes pour les besoins immédiats et futurs, dans la crainte d'une augmentation éventuelle de ces prix.

* * * *

Le 23 Août dernier a eu lieu à Québec, au Château Frontenac, une assemblée des manufacturiers et des marchands en gros de chaussures. Ils ont formé une association portant le nom de "Wholesale Shoe Association of Canada."

Les officiers suivants ont été nommés: M. James Robinson, président; MM. Ritchie et Hamilton, Pride, Kilgour, Erskine, vice-présidents, M. Hagar, trésorier et M. Wall, secrétaire.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED.

TORONTO et MONTREAL.

MANUFACTURIERS DE

Stores de Chassis

Articles pour Meubliers

Rideaux en Tapestry

Rideaux en Point de Bruxelles

Poles et Garnitures

Avant de se séparer les membres ont adopté la résolution suivante: Etant donné les hauts prix des matières premières employées dans la manufacture des chaussures il est absolument nécessaire d'augmenter les prix de vente de ces marchandises.

* * * *

M. J. L. A. Racine, de MM. Alphonse Racine & Cie, nous avise que les affaires sont tout aussi actives que pendant le mois passé. La demande pour les marchandises d'automne telles que les sous-vêtements et les flanellettes est des meilleures.

Les prix sont fermes sans exception aucune. Quant aux paiements, ils ne donnent pas lieu à des plaintes.

* * * *

D'après M. A. O. Morin, les affaires continuent à être assez satisfaisantes, et il y a eu depuis quelques semaines un certain réveil dans le commerce de détail de Montréa; quant à la collection elle n'est que passable.

Les prix de toutes les marchandises sont très fermes quand ils ne sont pas à la hausse. La demande actuelle porte sur la bonneterie et sur les draps imperméables pour la confection des manteaux et pardessus.

* * * *

Un marchand nous fait remarquer que la tendance pour les nouveautés, en fait de marchandises, est pour ainsi dire excessive. Ainsi, dans les tissus de laine et de coton, il est pour ainsi dire impossible d'obtenir que les ordres de répétition soit exécutés à la lettre; on fournit difficilement des marchandises absolument identiques à celles des premiers envois.

* * * *

La ville de Arnprior vient de voter un bonus de $35,000 à la Allied Manufacturing Companies qui, en conséquence, va immédiatement faire construire dans cette ville une importante manufacture de chemises qui prendra la place des manufactures existant à l'heure actuelle à Montréal, Sorel et Hull.

Par suite de cette extension l'Allied Manufacuring Companies sera en position de consacrer dans sa manufacture de Montréal un espace beaucoup plus grand au département des sous-vêtements pour dames, ainsi qu'aux manufactures de parapluies et de bretelles, ce qui d'ailleurs était devenu absolument nécessaire par suite de la grande augmentation de la demande pour ces articles.

* * * *

MM. Greenshields Limited nous informent que les affaires sont actuellement très actives; les paiements sont de premier ordre et bien meilleurs que l'année dernière à pareille époque. Ce qui fait que l'on s'attend à une excellente saison d'Automne.

* * * *

MM. L. Hirshson & Co. rapportent que les affaires sont très passables; la demande porte sur toutes les marchandises d'automne, tels que les sous-vêtements en laine, la bonneterie, les châles, les foulards, etc., etc.

Les paiements sont réguliers.

* * * *

Le représentant de la Hudson Bay Knitting Co. rapporte une grande activité dans les affaires; les livraisons pour l'Automne se font dans d'excellentes conditions.

Les prix des matières premières, surtout ceux des cuirs augmentent dans de fortes proportions.

Les paiements vont en s'améliorant.

* * * *

M. J. S. Léo, directeur gérant de la New-York Silk Waist Mfg Co., rapporte une bonne activité dans les affaires.

La demande porte sur les blouses en taffetas unis et carreautés et sur les flanelles françaises.

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de M. F. St-John. Ainsi qu'on pourra le voir, cette maison s'occupe exclusivement du placement des jobs de toute nature, aussi bien dans la marchandise sèche proprement dite, que dans les fourrures, etc.

ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'epreuve de l'eau.

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

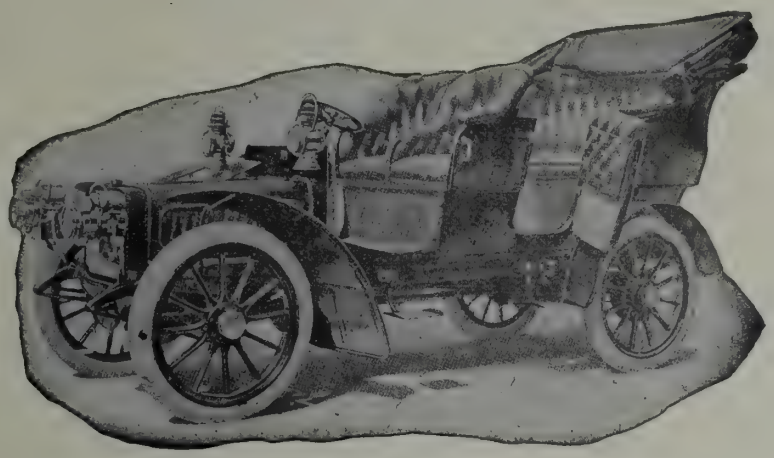
Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - Montréal.
Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, Toronto, Can.

Automobiles Decauville

La voiture de choix des Connaisseurs



Garantie pour 365 jours

Les Machines les plus parfaites au monde.

Tous ceux que cela intéresse devraient venir les voir au

Victoria Skating Rink

ENTRÉE PAR LA RUE STANLEY, EN ARRIÈRE DE L'HOTEL WINDSOR. . .

Livraison Immediate.

Canadian Motor Car Company

Les jobs offerts par M. St-John sont vraiment des occasions, car les prix qu'il cote sont toujours en dessous de ceux des manufacturiers. M. St-John est également sur le marché pour l'achat de n'importe quelle balance de stock et il paie comptant les plus hauts prix.

MM. Tooke Bros. Ltd donnent une attention toute spéciale à la fabrication des vestes d'été, des pantalons en duck et des gilets pour commis de bar et waiters. Ces articles ont eu un tel succès que MM. Tooke Bros. Ltd ont grande peine à suffire à la demande.

Nous recommandons aux marchands progressifs d'examiner cet assortiment qui est d'une vente facile et qui laisse une belle marge de profits.

Nous apprenons avec regret que M. A. Jobin un des voyageurs de commerce les plus connus de Montréal, a été victime, à St-David d'Yamaska, vers le commencement de Septembre, d'un accident qui aurait pu avoir des suites très graves.

D'après les dernières nouvelles, M. Jobin est en pleine voie de guérison et il espère pouvoir reprendre la route prochainement.

M. A. Jobin est un des plus anciens voyageurs de MM. Kyle, Cheesbrough & Co, qu'il représente avec un grand succès sur les deux rives du St-Laurent situées en-dessous de Québec. Pendant son absence forcée, M. A. Jobin a été remplacé par M. Roy.

M. B. B. Cronyn, vice-président de la W. R. Brock Co, Ltd, est de retour au Canada depuis le 10 Septembre pour y procéder à l'installation de la nouvelle agence que la Compagnie vient d'ouvrir à Londres sous la direction de M. A. Hewat, autrefois acheteur pour la W. R. Brock Co Ltd de Montréal.

Examinez ces jobs — il y va de votre intérêt!

MM. L. Hirshon & Co., 1782, Rue Notre-Dame, Montréal, ont la réputation d'offrir au commerce les jobs les plus profitables. Ils viennent de recevoir d'Angleterre une grande quantité de marchandises qu'ils offrent à des conditions de bon marché jusqu'à présent inconnues au Canada.

Parmi ces importations, nous relevons des vêtements pour enfants, capelines avec capuchons pour dames, jerseys pour dames, parapluies, châles, sous-vêtements de coton et de laine; en un mot, tout l'assortiment des marchandises sèches.

Ils sollicitent votre visite.

PERSONNEL

—M. E. Perreault, voyageur de M. M. L. Hirshson & Co., est de retour à Montréal après un voyage d'affaires dans le Haut-Canada.

—M. T. J. Bernier ,représentant la maison C. X. Tranchemontagne, visite actuellement le commerce des Cantons de l'Est.

—M. F. A. Rodden, acheteur de MM. Brophy, Cains Ltd, qui est actuellement en Europe sera prochainement de retour.

—M. James Alexander, président de la S. F. McKinnon & Co, Ltd, a visité Montréal au commencement du mois de septembre.

—M. David Nadeau, représentant la maison C. X. Tranchemontagne, fait actuellement un voyage de placement dans l'Ontario. La tournée de M. Nadeau s'étendra jusqu'au Sault Ste-Marie.

—M. John Milne, acheteur du département des merceries de MM. John Macdonald & Co., est de retour d'un voyage en Europe.

—M. Louis Champeaux, représentant la maison A. O. Morin & Cie, prend actuellement des commandes de rassortiment auprès du commerce de Montréal .

—M. R. J. Mathieu, représentant la maison Chaleyer et Orkin, est actuellement en tournée d'affaires dans le district du Nord.

—M. A. O. Morin a fait une visite d'affaires d'une durée de 8 jours à Québec et dans le district environnant, au commencement de Septembre.

—M. Norman Paulet, acheteur de MM. A. Racine & Cie, est de retour à Montréal après une absence de deux mois et demi passés sur les principaux marchés d'Europe.

—M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Cie, voyage actuellement dans la partie est de l'Ontario.

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited.

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans

TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."

EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

Au Commerce
de la Ville
M. Nap. Minguy a l'honneur de prier tous les marchands tailleurs de la Ville et de la banlieue de Montréal de ne pas acheter leurs doublures en fourrures, Mouton de Perse, Vison et Loutre avant d'avoir visité l'établissement de la North Western Fur Mfg. Co. qui a une ligne complète de fourrures à des qualités et à des prix qui satisferont tous les acheteurs.
M. Jos. Gauthier a commencé à visiter le commerce de la Ville.
Au Commerce
de la Campagne
Ne placez pas vos ordres en fourrures avant d'avoir reçu la visite de M Pantaléon Jobin qui commencera sa tournée en Novembre avec les lignes les plus complètes de fourrures.
The North Western Fur M'f'g Co.
393 Rue St-Paul,
MONTREAL.

—M. J. F. Hughes, de la China & Japan Silk Co., Ltd, de Montréal, vient de faire un voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

—M. J. W. Howard, autrefois secrétaire de la Montréal Cotton Co., est mort à Chambly-Canton le 26 Août dernier. Le défunt était âgé de 83 ans.

—M. W. R. Bruyère, représentant la maison Edward McConnell & Co, toiles en gros, à New-York a visité le commerce de Montréal vers la fin du mois d'Août.

—M. Joseph Mayor qui a occupé pendant de longues années des fonctions importantes à la Canada Cotton Mills de Cornwall vient de décéder.

—M. T. P. Williams, acheteur du département de MM. Greenshields Ltd, est de retour à Montréal après un voyage d'achats en Europe.

—M. C. X. Tranchemontagne fera prochainement un voyage d'affaires à Québec et dans le district environnant.

—M. G. B. Fraser, de la MM. Greenshields Ltd., qui est actuellement en Europe, sera de retour à Montréal au commencement du mois d'Octobre.

—M. Napoléon Robitaille, voyageur de MM. H. Geo. Hees, Son & Co, visite actuellement la clientèle de Montréal avec les échantillons pour la saison d'Automne.

—MM. F. Cains et Jos. Brophy, de MM. Brophy, Cains Co. Ltd, ont passé plusieurs jours à Ottawa, lors de l'exposition.

—M. I. Mishkin, le fabricant bien connu de blouses pour dames est de retour à Montréal, arpès avoir passé une semaine à New-York.

—M. Jos. Rousseau, représentant MM. Brophy, Cains Co Ltd, a tout dernièrement fait un voyage de placement dans le districtct de Trois-Rivières.

—M. Louis Decelles, représentant MM. Strachan Bros dans la province de Québec vient de faire un voyage dans les Cantons de l'Est.

—M. Wm. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co est actuellement à New-York pour y faire les achats des dernières nouveautés d'automne.

—M. W. R. Brock, président de la W. Brock Co, Ltd, vient de faire un voyage d'affaires à travers la Nouvelle-Ecosse et le Nouveau-Brunswick.

—M. O. Létourneau, de la maison A. M. McDougall & Co, a passé la première semaine de septembre dans la partie ouest de l'Ontario. la clientèle de la maison augmente considérablement dans cette province.

—M. Fred. Caldecott, de M. Debenham, Caldecott & Co, a assisté aux ouvertures de modes tenues par la maison dans la ville d'Ottawa.

—M. J. M. Landry, représentant MM. A. McDougall & Co, dans la ville de Québec, a passé plusieurs jours à Montréal au commencement du mois.

—M. J. Palmer, acheteur de MM. Debenham, Caldecott & Co, est actuellement en Europe.

—M F. X. de Grandpré, est de retour à Montréal après avoir passé plusieurs jours à New-York où il était allé choisir les dernières nouveautés en fait de chapeaux.

—M. H. S. Arnold, de la New-York Silk Waist Mfg Co., vient de faire un excellent voyage d'affaires à Toronto.

—M. A. R. Wilson, chef du département de la publicité de MM. Greenshields Ltd, est de retour à Montréal après avoir passé plusieurs semaines à Old Orchard Beach, Maine.

Lignes de JOBS Importées dans toutes les catégories de

Marchandises Seches et d'Articles de Fantaisie

Anglais, Français, Belges, Suisses, Autrichiens et Allemands

L. HIRSHSON & CO.,

1782 rue Notre-Dame, MONTREAL

Tél. Bell, Main 2715. Tél. Marchands, 636.

—M. G. Ferrier Torrance, représentant la maison Geo. H. Hees, Son & Co, vient de partir pour une tournée d'affaires dans les cantons de l'Est.

—M. E. B. Greenshields vient de passer plusieurs semaines à Cacouna.

—M. E. S. Wadsvorth, représentant la New-York Silk Waist Mfg Co ,visite actuellement le commerce de l'Ontario avec les échantillons pour l'Automne.

—M. E. Foster, acheteur européen de MM. Tooke Bros Ltd, partira pour les vieux pays dans le courant du mois d'Octobre.

—M. R. Lucas, trésorier de la Hudson Bay Knitting Co., est de retour à Montréal après une absence de quelques semaines.

SOCIETE DES MARCHANDS DETAILLEURS DE NOUVEAUTES

Il ya eu une assemblée des Marchands Détailleurs de Nouveautés, le 15 Septembre, sous la présidence de M. J. O. Gareau. Parmi l'assemblée nombreuse nous avons remarqué : MM. O. Lemire, A. Rouleau, l'échevin Couture, A. Fleury, F. Lemieux, W. U. Boivin, etc., etc.

La séance fut entièrement consacrée à la lecture de la constitution de la nouvelle Association des Marchands Détailleurs du Canada, société qui est appelée à remplacer la Fédération.

M. J. A. Beaudry donne lecture de cette constitution qui est adoptée et l'assemblée s'ajourne.

MM. E. O. Barrette & Cie Temple Building, Rue St-Jacques, Montréal, nous prient de porter à la connaissance du public qu'ils sont les agents exclusifs pour la vente des produits de la Dominion Suspender Co Ltd et de la Niagara Neckwear Co dans la province de Québec y compris la ville de Québec.

Il y a lieu de ne pas tenir compte d'une note imprimée page 12..., dans le présent numéro où il est dit que les deux maisons ci-dessus ne sont pas représentées à Québec par MM. E. O. Barrette & Cie.

NOS Voyageurs offrent maintenant notre fameuse **"MARQUE MAPLE LEAF"**

Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

ou le commerce de détail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner notre ordre** pour l'automne 1906.

The Coderich Knitting Co., Limited, Coderich, Ont.

ETABLIE EN 1895.

J. E. LEWITT, - - - - - Gérant.

A. L. GILIN, Agent de vente pour la Province de Québec, 22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

LA

"Ligne Menzie"

UNE COLLECTION DE PAPIERS FAITE POUR SATISFAIRE LES DEMANDES DU PUBLIC ET LES EXIGENCES PRATIQUES DU COMMERCE DECORATIF DANS TOUT LE CANADA.

EFFETS ARTISTIQUES,
COULEURS SUPERIEURES,
VALEURS EXCEPTIONNELLES.

—NOUS NE SOMMES PAS DANS LA COMBINE
—NOUS FIXONS NOUS MEMES NOS PRIX

ECRIVEZ AUJOURD'HUI POUR DES ECHANTILLONS.

THE
MENZIE WALL PAPER CO., LIMITED
TORONTO, CANADA.

LA PUISSANCE DU SAVOIR

Le jeune garçon qui a son avenir tout tracé ou qui, dans une certaine, mesure, a quelqu'un de sûr pour l'aider et le guider dans la période décisive de sa vie où la sève se développe dans l'arbre, est un individu heureux. L'arbre croît dans la direction de la sève: c'est un axiôme. On attache une grande importance aux luttes qu'ont eu à soutenir, dans le commencement de leur vie, certains grands hommes qui sont devenus célèbres dans l'histoire. Mais il faut se rappeler que ceux-ci ont été peu nombreux et que beaucoup de grands hommes ont eu à leur disposition ces années de leur jeunesse pour étudier et pour jouir de la vie sans ces cruelles privations. Il est vrai que le frottement de l'acier contre la pierre à feu détermine l'étincelle qui allume l'incendie; mais, d'un autre côté, le feu est souvent de nul effet. Nous dirons encore que le jeune homme qui voit son chemin clair dans la vie et qui entre d'une manière sûre dans une affaire ou dans une profession a la chance pour lui. C'est l'autre côté de la question que nous voulons considérer.

Des milliers de jeunes gens sont obligés de faire leur chemin sans l'aide, ni l'influence d'amis ou de parents. Leur premier effort consiste à gagner leur vie, et beaucoup n'arrivent jamais à percevoir parfaitement le but véritable de la vie. Ils manquent d'instruction et ne s'en rendent pas compte. Ils voient qu'ils occupent des positions laborieuses et maigrement payées sans avoir une compréhension claire du pouvoir que possède un esprit cultivé.

Le premier commandement de "Success" que ces gens-là doivent apprendre est celui-ci :"Lisez des livres." L'instruction réveille les aspirations endormies; elle amène dans l'univers un monde d'idées brillantes qui ne peuvent jamais exister pour l'ignorant. Outre le vif plaisir intellectuel que donne le savoir par lui-même, le savoir marche de pair avec l'ambition et, là où l'ambition existe, il y a un mouvement continuel en avant et progressif.

Avec le savoir général, vient le désir de chercher une spécialité vers laquelle toute la force intellectuelle puisse être dirigée. Cela veut dire perfectionnement dans un métier; cela signifie satisfaction, richesse, loisir, plaisir à voyager, appréciation plus intime des beautés de la nature et de l'art, et une vie bien ordonnée. L'acquisition du savoir implique du travail, mais sa récompense est abondante; elle est à la fois tangible et intangible. Beaucoup de personnes profitent peu des occasions; ceux qui doivent créer les occasions sont ceux qui probablement en profiteront. Il n'y a pas de place qui vaille la peine qu'on s'y arrête tant que tout le talent n'a pas été développé à son plus haut point de perfection, et toute la force dont nous sommes animés n'a pas été employée au meilleur avantage. Le succès ne s'obtient pas par le repos et par le mécontentement; mais c'est le développement continuel de l'élément dont nous sommes partis, c'est le progrès pas à pas et une détermination de lutter sans cesse.

La bonne fortune est la compagnie du travail.

Tout réussit à celui qui ne perd pas de temps.

La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité

PRINTEMPS 1906

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats et vous aurez découvert le chemin du Succès.

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAIT LA FORCE

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."

PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produits canadiens"

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le Printemps 1906 et l'assortiment pour l'Automne 1905,

Draperies Anglaises et écossaises

Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

LAFONTAINE
Affirmons nos droits "

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts.

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

Les Célèbres
CORSETS

P.D.

Sont l'étalon reconnu de tous les **CORSETS** de **Haute Classe**. Ils ont sans aucun doute les plus grandes ventes dans tous les pays. Ceci a été obtenu uniquement par le mérite et les hautes qualités des marchandises.

KONIG & STUFFMANN

11 Carré Victoria = MONTREAL

Seuls agents pour le Canada.

M^ON. ALBERT, Direction, 6 Rue Favart, PARIS, 2e Ar^t

MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS

LE COQUET (38e ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme: dessins inédits, patrons coupés et à décalquer, travaux de dames et de maisons conseils d'hygiène, renseignements, littérature, chronique mondaine et industrielle, menus recettes, loisirs, gravures coloriées, et 2 grands panoramas coloriés par an à partir de l'Edition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

UNION POSTALE

	1 an	6 mois	3 mois
Edition No. 1 (Bimensuelle)	13,—	7,50	4,50
" " 2 (Bimensuelle)	24,—	13,—	8,—
" " 3 (Hebdomadaire, simple)	18,—	9,50	5 —
" " 4 (Hebdomadaire, la plus répandue)	30,—	16,—	10,—
" " 5 (Hebdomadaire)	40,—	21,—	12,20
" " 6 (Hebdomadaire)	50,—	26,—	15,—
" " 7 (Hebdomadaire, Luxe) avec 2 albums par an	66,—	34,—	22,—

LE JOURNAL DES MODISTES (36e ANNEE) Parait 2 fois par mo

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et publiant que des modèles inédits; Edition étrangère No. 1: 1 an 13 fr.; 6 mois 7 fr. 50; 3 mois 4 fr. 50; No. 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr.; 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

LE JOURNAL DES LINGERES (14e ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISSANT LE 1er DE CHAQUE MOIS:

Union postale: Un an 8 fr., avec une gravure de chapeaux coloriés en plus, 10 fr

On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

LES SILHOUETTES PARISIENNES 1e ANNÉE

ÉDITION DE GRAND LUXE

Paraît le 1er de chaque mois—pendant 7 mois—3 mois Hiver et 4 mois Eté. Chaque N° se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins—12 gravures coloriées—1 patron découpé—Panoramas de Saisons: 7 mois 30 fr.; 4 mois 18 fr.; 3 mois 14 fr.: un N° seul 5 fr.

Supplements.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnées de la France et de l'Etranger, aux Editions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant les 1er Avril et 1er Octobre.

La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de blouses, corsages, etc., plus de 100 modèles, qu'elle publie pour les Saisons d'Eté et d'Hiver.

Edition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr pour la France et 12 fr. pour l'Etranger, on peut faire joindre, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches coloriées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

PARIS FIGURINE 28e ANNÉE

ÉDITION DE LUXE PARAIT 2 FOIS PAR MOIS:

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.
Edition No 1, Etranger: 1 an 28 fr.; 6 mois 15 fr.; 3 mois 9 fr. 50.
Edition No. 2, Etranger avec 2 albums par an: 1 an 11 fr.; 6 mois 21 fr 50; 3 mois 15 fr. 25.

Gravures et Travestissements—3000 costumes. Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et papier) Demandez le catalogue MANNEQUINS.

On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Etranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.

ENVOI GRATUIT D'UN N° SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

LE TRAVAIL DES HOMMES ET DES FEMMES

Pendant la dernière moitié du dernier siècle, de nombreuses et nouvelles branches de l'industrie ont été ouvertes au travail de l'homme, par l'application aux opérations minières et aux moyens de transport de nouvelles inventions en électricité; le champ des emplois pour l'homme a été ainsi agrandi, de sorte qu'on peut difficilement dire que les femmes encombrent les situations.

Il s'est produit un changement dans les emplois, mais la balance s'est tenue en équilibre dans la division de la main-d'oeuvre.

Le résultat général a été une multiplication des occasions pour acquérir de l'instruction et de l'indépendance, et hommes et femmes ont bénéficié du travail de la femme.

Les femmes ont en réalité monopolisé les situations de clavigraphes, à cause de leur aptitude spéciale pour ce genre de travail. Connaissant les salaires payés aux clavigraphes, j'ai souvent demandé pourquoi les hommes étaient exclus de ces situations, et on m'a toujours répondu que les hommes ne font pas d'aussi bons clavigraphes que les femmes, écrit Clarinda M. Cope.

Dans un bureau où je remarquai sur la liste de paie que des femmes recevaient jusqu'à $125 par mois chacune, je posai la même question et on me répondit que les hommes ne faisaient pas l'affaire.

Parmi les sténographes et clavigraphes des Etats-Unis, 76 pour cent sont des femmes; parmi les instituteurs 67.4 pour cent sont des femems et cette proportion s'élève même à 91 pour cent dans certains états de la Nouvelle Angleterre.

Bien que le nombre des femmes entrant dans les industries augmente, elles prennent simplement la place des enfants. Le nombre des enfants employés dans les industries manufacturières a été en décroissant constamment, et ils ont été exclus complètement de certaines industries; des femmes les ont remplacés.

Si on défendait à toutes les jeunes filles âgées de moins de seize ans de travailler dans l'industrie des vêtements, elles seraient remplacées par des femmes et non par des hommes.

Il en serait de même des positions occupées par les jeunes filles dans les magasins, si ces positions devenaient vacantes. Si des commis gagnant des salaires élevés étaient employés à un comptoir de rubans ou de dentelle, la dépense supplémentaire qui en résulterait devrait nécessairement être ajoutée aux prix des marchandises.

L'INSTRUCTION DE L'HOMME D'AFFAIRES

Une éducation étroite et médiocre n'est pas suffisante pour l'homme d'affaires. Il a besoin d'une éducation plus large même que l'avocat ou le médecin. La science des affaires comprend beaucoup d'autres sciences. C'est plus que de l'économie politique. Elle renferme la science morale, car on rencontre de délicates questions d'honneur; l'histoire, car l'homme d'affaires doit connaître quelles ont été les luttes de l'humanité dans le passé; la psychologie, car il doit apprendre à deviner les besoins de la race humaine; les langues vivantes, car il a affaire à des personnes de toutes les nationalités; les mathématiques et l'art de calculer, car il doit être systématique et exact; la loi, car en tout temps il doit se conformer aux coutumes établies par les législatures et les tribunaux; la géographie agriculturale et commerciale, car elle dévoile les secrets de la matière brute; les éléments de la physique et de la chimie, car ces deux sciences sont continuellement employées dans la production des articles qu'il a entre les mains; il doit même avoir des éléments d'esthétique, car le goût public ne doit pas être offensé, dit "Business World."

Comment quelqu'un pourrait-il penser qu'une éducation

HIVER 1906

Manteaux en Frieze, Drap, etc.
Collerettes et Manteaux doubles en Fourrure, Jupes en Drap. Tweeds, etc.
Costumes Noirs et de Couleur.

TOUS LES MODELES LES PLUS NOUVEAUX

Special : Manteaux d'enfants.

ECHANTILLONS SOUMIS SUR DEMANDE, SI LES VOYAGEURS TARDAIENT A VOUS VOIR

Phones : Bell Est 2603. Marchands, 322.

Jos. Lamoureux

178 Rue Montcalm - MONTREAL.

The China & Japan Silk Co., Ltd

TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes les Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.

VENEZ NOUS VOIR.

LES MARCHANDISES, COMME LA MARQUE, SONT DIGNES DE CONFIANCE

Le nom du fabricant est une garantie de **Main-d'Œuvre de Première Classe, de Style, d'Ajustage et de Fini.** **Ne vous laissez pas détourner** par des marchandises inférieures, quand vous pouvez acheter une Blouse de Soie DE TOUT REPOS au même prix que vous avez à payer pour une Blouse qui peut-être ne plaira pas à votre cliente.

Chaque Blouse que nous faisons se vend bien. C'est en le mangeant qu'on reconnaît la qualité du pouding. **Nous vendons davantage chaque jour.** Ainsi ferez-vous en tenant seulement les

BLOUSES EN SOIE DE CONFIANCE.

FAITES PAR

I. MISHKIN & CO., 1853, RUE NOTRE-DAME, MONTREAL.

Les Blouses

Progress

sont toujours en demande.

The Allied Manufacturing Companies

8 Rue St-Pierre
MONTREAL.

pour les affaires reposant sur cette large base et s'étendant à des connaissances si différentes et si nombreuses, est étroite, manque de libéralité et n'a pas de valeur?.

Beaucoup d'hommes d'affaires sont sceptiques au sujet de la valeur pratique de l'instruction. Ils prétendent que l'expérience est la seule école où l'homme puisse apprendre quelque chose sur les affaires.

Une idée peut-être trop répandue, c'est qu'un jeune homme qui veut réussir dans les affaiers ne peut pas commencer son apprentissage de trop bonne heure; qu'il devrait quitter l'école à l'âge de douze ou quatorze ans et travailler en commençant par balayer les bureaux, faire des courses et porter des paquets.

L'expérience, à la vérité, est un grand instructeur; elle n'est pas avare de punitions pour les fautes commises et ne gâte jamais un enfant par une trop grande indulgence. Elle est implacable vis-à-vis de la stupidité et de la paresse. Elle accorde peu de récompenses et donne peu d'ncouragement aux manquements de l'esprit borné.

Cependant, comme beaucoup de personnes l'ont constaté, l'expérience instruit lentement; elle consacre très peu de temps à l'enseignement et un temps énorme à la routine la plus fastidieuse.

Elle est sans rivale dans l'enseignement de certaines leçons. L'expérience seule peut enseigner la valeur de la fermeté de caractère; l'importance de la ponctualité et de la promptitude; l'art d'être courtois et de se tenir en bons termes avec les autres; celui de travailler avec coeur, l'estomac vide; l'importance de l'exactitude dans les comptes, etc. Toutes ces choses ne peuvent s'apprendre qu'à l'école de l'expérience; mais bien d'autres choses sont enseignées à cette école—enseignées laborieusement, péniblment et souvent trop tard, —qui pourraient être enseignées dans une université.

LES AFFAIRES ET LE PLAISIR.

Ls affaires sont, en apparence, notre but principal dans la vie, et le succès est l'étoile lumineuse qui montre le chemin à tout esprit ardent; mais il devrait y avoir une place pour tracer la ligne de démarcation qui sépare les affaires des choses purement domestiques. Je ne sais pas si c'est l'avidité pour l'argent qui nous affecte à cette époque, mais il semble qu'il y ait réellement aucune limite à cette convoitise.

Je connais un jeune homme qui est excessivement prospère. Je l'ai connu avant qu'il ne fût marié, avant que ses affaires ne fussent aussi bonnes. Je l'ai connu de nouveau quand il a commencé à se tailler un chemin peu après son mariage. Il fut un temps où $1,200 par an lui semblait une somme très raisonnable. Quand son salaire fut porté à $1,800, il prenait toujours plaisir à se trouver au milieu de ses amis moins fortunés, et parlait à sa femme de leurs plans futurs et de leur bonheur. Mais comme son revenu augmentait, ce jeune homme semblait être plongé de plus en plus dans les affaires jusqu'à ce que sa seule ambition fut de faire une autre opération qui augmenterait son compte en banque.

Au lieu d'avoir des amis réels et de jouir des réalités et des douceurs de la vie, il commença à inviter à dîner chez lui des hommes avec l'aide desquels il espérait mettre à exécution quelque plan dont il désirait obtenir de l'argent pour placer dans son opération. Sa femme devint un simple fournisseur des connaisances de son mari, car elle savait qu'il se souciait peu d'eux, bien qu'il les traitât avec une grande cordialité. Il devient maintenant un faiseur d'argent — et, par conséquent, un hypocrite — et il n'est pas douteux qu'il arrivera au but qu'il s'est fixé, c'est-à-dire à entasser une grande somme d'argent; car il regarde maintenant davantage à dépenser 5 c. qu'il ne regardait autrefois à dépenser $1.00.

Quel bien cela lui fera-t-il? Aucun certainement. Car, tandis

TWEEDS ET FOURNITURES POUR TAILLEURS

AU COMPLET.

Le plus grand Assortiment que nous ayons jamais eu.

Nous avons maintenant en mains tous nos échantillons pour le commerce et tous nos voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives avec les échantillons du . .

PRINTEMPS 1906

Nous avons en Stock nos lignes complètes de

MARCHANDISES D'AUTOMNE.

VOTRE VISITE

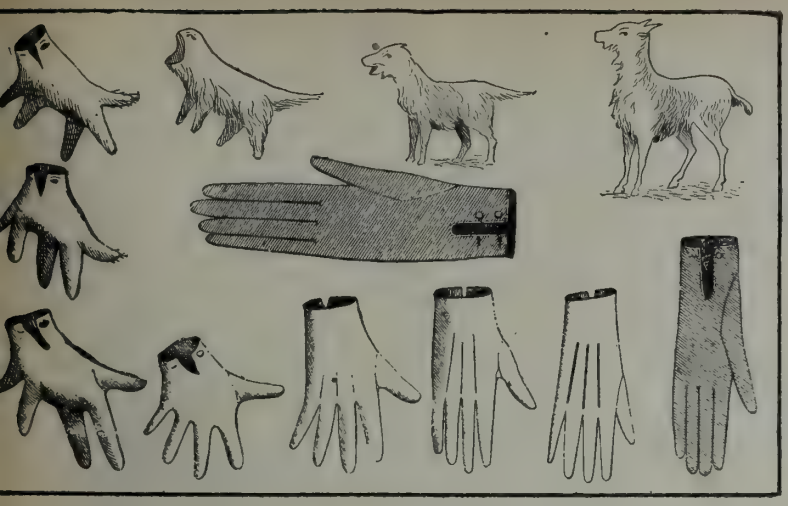
Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander NOS ECHANTILLONS qui sont toujours à leur disposition.

A. McDOUGALL & CO.

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM
Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

196 rue McGill, Montreal.

SUCCURSALE : Angle des rues Dupont et Saint-Joseph, - ST-ROCH, QUEBEC.



EVOLUTION

C'est un bon, long et complet voyage, celui-là, n'est-ce pas? Comme le voyage finit bien!—il finit par les

GANTS MOCHO DE STOREY

Tous les Gants Mocho ont la même origine; mais ils ne suivent pas tous le même chemin. Telle est la différence. Ceux de Storey suivent le bon chemin; ils font un bon Usage, sont Elégants et donnent Satisfaction. C'est pourquoi ils ne désappointent jamais. Trente ans d'expérience dans la fabrication des GANTS MOCHO. Trente ans de satisfaction pour le public. Nous faisons un assortiment complet d'articles pesants, non surpassés pour la valeur, outre les Mitaines et Mocassins, qui sont aussi caractérisés par la confiance qu'on peut leur accorder. Nous avons les idées et les modes les plus nouvelles, et notre représentant aura le plaisir de vous rendre visite. Cela vous paiera de le voir, lui et ses échantillons.

W. H. STOREY & SON, Limited

Les Gantiers du Canada, - ACTON, ONT.

JOBS de toutes sortes en MARCHANDISES SECHES, FOURRURES, COUTELLERIE, et COFFRES - FORTS.....

20% Au-dessous des Prix des Manufacturiers

Venez voir maintenant quelques occasions. Je n'ai pas de voyageurs.

TOUJOURS PRET A ACHETER DES JOBS AU COMPTANT

M. F. ST. JOHN, 227 Temple Building, Tel. Main 3996. MONTREAL.

Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine
MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

Sous - Vetements DE Watson

Saison du Printemps 1906

Nos représentants sont maintenant en route, offrant un assortiment complet de Sous-Vêtements de Printemps, dans toutes les variétés.

ATTENDEZ - LES

A. L. GILPIN,
Agent pour Quebec.
232, RUE McGILL,
Montreal.

Watson Manufacturing Co. Limited, Paris, Ont.

qu'il n'a pas le temps maintenant de jouir de la vie intérieure, il se trompe lui-même avec la croyance qu'il en jouira quand il aura assez d'argent. Ce jour n'arrivera jamais; il n'en aura jamais assez. Il oublie que le temps a des ailes et que la jouissance de la vie est dans le jour qui passe. Quand il pensera qu'il est prêt à jouir des fruits de ses efforts, il s'apercevra que sa famille lui est étrangère et qu'il ne se plaît plus aux choses qui paraissaient devoir être si délicieuses quand il était jeune, alors que l'espoir donnait une teinte rosée à toutes les choses. Je dirai donc à tous les jeunes gens: travaillez, travailez fort; mais oubliez votre travail au moins quelques heures sur vingt-quatre et pendant deux ou trois semaines consécutives en été.

RELATIONS ENTRE MARCHANDS ET COMMIS-VOYAGEURS

Un marchand se trouve toujours bien à la longue de s'être montré courtois vis-à-vis d'un commis-voyageur. Bien que l'égoïsme soit inhérent à la nature humaine, il est étonnant que tant de personnes ne s'aperçoivent pas qu'elles serviraient au mieux leurs intérêts en faisant preuve envers les autres de la considération qui leur est due.

Tous les jours on peut voir des exemples de ceci par la manière dont certains marchands traitent les commis-voyageurs.

L'homme qui se présente chez un marchand pour lui montrer ses échantillons fait autant partie du système commercial que les marchandises qu'il vend.

M. le Marchand vous pouvez parfois être importuné, et mis à une rude épreuve, mais les commis-voyageurs dans leur ensemble, sont plus enclins à devenir vos amis que vous ne le pensez quelquefois. Pouvez-vous être bourru avec eux? Votre conscience vous répond: Non! Jamais!

Tout d'abord, vous devriez bien traiter le commis-voyageur et tâcher de ne pas gaspiller son temps. Il n'a pas de temps à perdre et il désire l'employer de manière à obtenir le meilleur rendement, c'est-à-dire des commandes.

Tout le monde a besoin d'amis et désire s'en faire; vous avez besoin de l'amitié du commis-voyageur et lui a besoin de la vôtre. Ayez donc des rapports mutuels d'amitié.

Voici une chose que le marchand ferait bien de considérer.

Le commis-voyageur désire vous parler de sa ligne de marchandises, et non seulement il espère, mais il s'attend à vendre quelque chose. Il peut être des journées derrière son catalogue de marchandises, et sa maison de commerce l'invite à se hâter. Il se passera plusieurs jours avant qu'il ne reçoive le chèque qui doit défrayer ses dépenses.

Le voyageur de commerce vit dans la patience et se heurte à des rebuffades. Il est toujours dans l'incertitude et ne se sent jamais en sécurité. Il espère continuellement mais il n'est jamais sûr de rien. L'incertitude semble être son apanage, d'un côté ou de l'autre.

Cependant, lorsqu'il vous aborde, vous ne remarquez dans ses manières aucun signe de contrariété, aucune trace d'impatience ou de crainte. Il vous inspire confiance par la confiance qu'il met lui-même à montrer ses échantillons. Il peut même vous convaincre, bien que vous ne vous sentiez pas disposé à l'écouter. Vous êtes généralement content de le voir, que vous l'admettiez ou non.

Vous n'êtes pas obligé de lui faire un achat, mais l'obligation qui lie tout homme envers son semblable devrait vous induire à le bien traiter et à lui offrir votre assistance en tout ce que vous pouvez. Les simples convenances exigent que vous ne le gardiez pas toute une journée pour le congédier ensuite sans regarder ses échantillons, ou sans lui acheter pour la valeur d'un dollar. Vous savez certainement quand il entre en conversation avec vous, si vous lui donnerez une commande ou non. Dites-lui franchement quelle est la situation et, si vous ne pouvez le satisfaire immédiatement laissez-le demeurer à ses propres dépens, s'il le veut; mais ne l'induisez pas en erreur par des promesses évasives.

M. le Marchand, mettez-vous à sa place un moment, et faites de votre mieux. Mettez en pratique le précepte suivant: Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fît. Le commis-voyageur est intelligent et aime à rendre la pareille. Si par hasard un voyageur n'a pas ces qualités, soyez certain qu'il ne vous ennuiera pas souvent; sa carrière prendra vite fin, car une maison de commerce de premier ordre n'a pas besoin d'un vendeur de second ordre. — "The Wine and Spirit Journal"

QUELQUES CONSEILS

Soyez serviable, soyez sociable, soyez désintéressé- soyez généreux; ne vous tourmentez ni ne vous plaignez jamais; étudiez l'art de plaire, soyez franc, ouvert et véridique, toujours prêt à rendre service; soyez bon et poli envers tout le monde; ayez confiance en vous-même, sans être infatué de votre personne; n'accaparez jamais la conversation, prenez un intérêt aux autres, voyez toujours le côté brillant des choses; prenez la peine de vous rappeler les visages et les noms, ne critiquez jamais, ne dites jamais des choses désagréables aux autres; cherchez les qualités et non les défauts chez vos semblables, cultivez votre santé et faites rayonner autour de vous la force et le courage; pardonnez et oubliez les injures, mais n'oubliez jamais les bienfaits; réjouissez-vous des succès d'autrui tout autant que des vôtres, respectez toujours les droits et les sentiments des autres; amusez-vous, mais ne laissez jamais l'amusement dégénérer en licence; apprenez à garder votre sang-froid dans les circonstances les plus pénibles; ayez une parole aimable et un sourire gracieux et encourageant pour chacun; respectez les femmes et les enfants et ayez une attitude chevalersque à leur égard; faites vaillamment face à l'adversité et endurez stoïquement ce que vous ne pouvez éviter; croyez à la fraternité parmi les hommes et n'admettez aucune distinction de classes.

Voilà quelques bons conseils d'une pratique journalière, offerts par "Success."

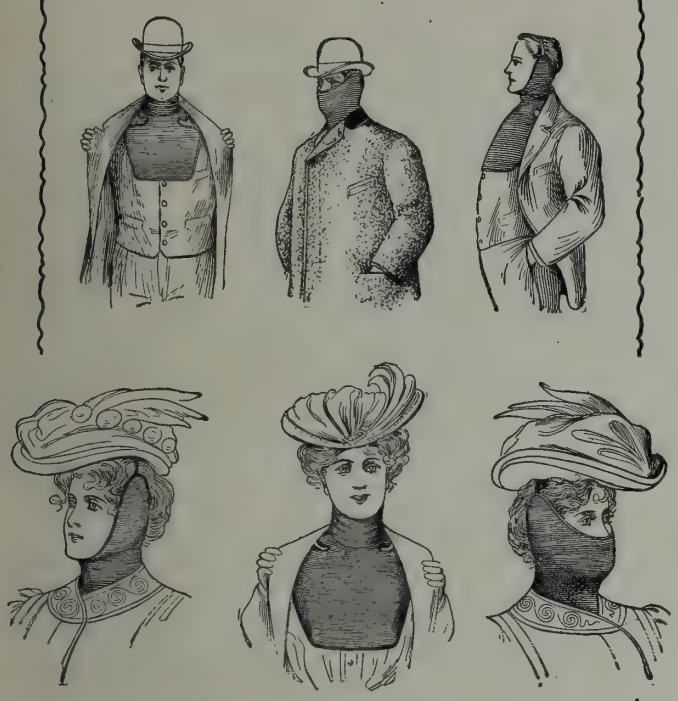
DUREE DE LA JOURNEE DE TRAVAIL

A cette époque, où l'agitation est très générale pour obtenir une journée de travail de huit heures, il est bon de remarquer que les recherches les plus minutieuses sont impuissantes à trouver des fortunes faites par un travail de huit heures par jour. Les biographies des hommes qui ont fait leur éducation par eux-mêmes, l'histoire intime de ceux qui sont parvenus à la fortune sont en faveur de la journée de travail qui commence de bonne heure et qui finit tard.

La grande capacité de travail d'Edison est bien connue; il l'offre comme une recette pour arriver au succès dans toutes sortes d'affaires aussi bien que dans les inventions. "Levez-vous à six heures le matin et travaillez jusqu'à deux heures le lendemain matin. Continuez à agir ainsi jusqu'à ce que vous aviez atteint un résultat dans votre ligne. Si le succès n'arrive pas bien vite, vous feriez mieux de diminuer vos heures de sommeil et de travailler un peu plus tard pendant que vous êtes éveillé. Si vous suivez cette règle, vous pouvez réussir comme inventeur ou dans toute autre affaire. C'est en suivant cette ligne de conduite que la lumière électrique a été découverte ainsi que le phonographe et le kinétoscope. Il est peu de personnes qui réalisent ce que signifie réellement cette intensité de travail. Se lever de très bonne heure, se coucher très tard et l'assiduité au travail avec une énergie qui ne peut jamais admettre l'insuccès. Des hommes de cette espèce sont sûrs d'arriver au succès."

"L'ancienne règle demeure la même, dit George W. Perkins; il n'y a pas de succès sans tenacité opiniâtre". Quand il y a trois ou quatre ans, M. Perkins devint, à l'âge de trente ans, un associé de M. Morgan avec un revenu de $600,000.00, on se rappela qu'il avait débuté comme garçon de bureau à Chicago, n'ayant que l'instruction donnée dans les écoles ordinaires, et qu'il avait fait son chemin jusqu'à la haute posi-

Le Muffler Scott



Le 3 dans 1

peut être porté de 3 manières. Fait de Tissus pour Sweater tout en laine, pour Garçons, Hommes et Femmes. Prix $4.25, $4.50, $6.00. Ce muffler est supérieur à tout autre pour le style, la qualité, le prix.

Chaque marchand devrait l'avoir en stock, car il y aura une demande pour cet article.

Scott Muffler Co.

MANUFACTURES:

Niagara Falls, CANADA — **Portsmouth,** OHIO

DOMINION SUSPENDER CO.

SEULS AGENTS VENDEURS

MM. E. O. BARETTE & CIE

AGENTS

238 Temple Building, Montréal.

tion qu'il occupe maintenant dans un espace de temps relativement court. Il avait neuf ans à l'époque de l'incendie de Chicago, et, plus tard, il entra dans le bureau de son père qui était agent de la New York Life Insurance Company. C'était une époque où on faisait des efforts énormes pour rebâtir la ville de Chicago. L'entourage de l'enfant était plein d'énergie; il vit des hommes atteindre de nouveau la richesse et la puissance par leur aplomb et un travail ardu. Il devint teneur de livres dans le bureau où il travaillait et, en 1881, il était nommé caissier. On l'a décrit comme un travailleur infatigable et systématique. Il ne perdait pas de temps dans les amusements. Son unique pensée était le travail. Dans toutes les nombreuses situations qu'il a remplies dans la carrière de l'assurance, il avait pour devise favorite le vieux dicton: "Rien d'impossible à l'homme industrieux". La critique qu'il fait des jeunes gens, en général, est qu'ils ne désirent pas travailler plus de huit heures par jour, qu'ils veulent prendre les choses à leur aise et rester au lit tard le matin." "Ils ne peuvent jamais arriver au premier rang de cette manière." Tel est son ultimatum.

GAGNEZ DU TEMPS

C'est un bon exercice à entreprendre que de vous étudier vous-même avec soin et de savoir combien de petites choses, pendant la journée, viennent diminuer votre capacité de production. Notez, pendant une semaine, le nombre de minutes que vous perdez pendant les heures de travail, puis faites disparaître la cause de ces pertes. Surveillez votre tempérament, votre énergie et votre santé chaque jour et, si vous n'êtes pas au mieux, considérez ce que vous faites en dehors des heures de travail qui puisse diminuer votre capacité pour le travail; alors passez vos soirées d'une manière différente. Il est souvent plus important de bien régler le temps qu'on passe en dehors des affaires que le temps qu'on dépense à travailler, dit "System."

Il y a un grand nombre de règles générales pour employer le temps systématiquement; mais il y a, pour gagner du temps, des occasions plus marquées et plus spécifiques d'adopter les meilleures méthodes en affaires comme, par exemple, de disposer avec ordre toutes choses sur un pupitre, que l'employé peut adopter de sa propre initiative et sans l'assistance du patron.

Coupez court à tous les mouvements inutiles dans votre travail; de très petites choses prennent fréquemment beaucoup de temps. Comme exemple de ce que nous voulons dire, l'auteur de ces lignes s'est assis à côté du pupitre d'un homme qui travaillait vite et constamment. Cet homme semblait d'abord opérer de telle manière que chaque minute de son temps était employée à un travail productif. Mais il avait fréquemment à ouvrir le tiroir du milieu de son bureau et, chaque fois qu'il le faisait, il devait pousser son fauteuil en arrière en se servant de ses deux mains; puis il devait également se renverser de manière à pouvoir ouvrir son tiroir pour y prendre une épingle, un tampon, un élastique, ou tout ce dont il pouvait avoir besoin, puis il avait à fermer son tiroir et finalement à ramener son fauteuil vers le bureau. Pourquoi n'avait-il pas une chaise sans bras; ou bien, pourquoi ne mettait-il pas ses ustensiles à une place plus convenable?

"LE PORT DE L'UNIFORME"

L'ouverture d'un nouveau magasin de mercerie dans le voisinage de Union Square, a révélé une innovation parmi beaucoup d'autres; il est de règle dans ce magasin que les vendeurs portent un uniforme. Tous sont revêtus d'un vêtement noir et portent une chemise et une cravate blanches. Ce genre est adopté pour tout le personnel de l'étage des ventes. Une innovation du même genre a été faite, il y a plusieurs années, par certains magasins à départements pour leurs vendeuses.

L'OCCASION

"Quel est son nom?" demanda un visiteur à qui on montrait une statue dont la figure était cachée et qui avait des ailes aux pieds:

"Occasion," répondit le sculpteur.

"Pourquoi sa figure est-elle cachée?"

"Parce que les hommes la reconnaissent rarement.'

"Pourquoi a-t-elle des ailes aux pieds?"

"Parce qu'elle disparaît bientôt et, une fois partie, on ne peut pas la rattraper.'

LE COTON EN ITALIE

Pendant que la France fait de louables efforts pour implanter la culture du coton dans ses colonies, et se débarrasser partiellement du lourd tribut qu'elle est obligée de payer aux Etats-Unis pour ses approvisionnements, l'Italie cherche à cultiver le coton sur son propre sol.

Actuellement, 3,000 à 4,000 hectares de terre dans les districts de Vittoria, Biscau et Terranova Sicula sont consacrés à la culture du coton; de moins grandes étendues, dans la province de Salerne, sont également semées en coton, et la production est utilisée par de petites fabriques locales. Ces données dénotent une diminution considérable, en comparaison des 80,000 hectares ensemencés pendant la période allant de la guerre civile américaine à l'année 1872. Les raisons qui ont provoqué l'abandon de la culture du coton sur une grande échelle n'existent plus; le prix du coton s'est relevé: la facilité des transports et l'accroissement de l'importation qui s'en est suivie ont causé une forte baisse de prix sur les produits agricoles, autrefois fournis pour la plus grosse partie, par les ressources locales; enfin, la dépression survenue dans l'industrie des agrumes, de l'huile et du vin a diminué le prix de la main-d'oeuvre.

Une Société est en train de se constituer pour encourager la culture du coton sur de grandes surfaces, en Pouille, Calabre, Sardaigne et Sicile, où le climat, le sol et les conditions de main-d'oeuvre sont, paraît-il, éminemment favorables à ce projet. L'agriculture dans l'extrême sud de l'Italie a, jusqu'ici, souffert du manque de capitaux et de l'ignorance des principes les plus rudimentaires de culture rationnelle. La Société fera de grands efforts pour écarter ces inconvénients.

CHAPEAUX DE VERRE

On a déjà fabriqué des vêtements de verre; un industriel de Venise fabrique en ce moment par milliers avec du verre des chapeaux de dames. Le tissu de ce verre dont ils sont composés a le même lustre et le même brillant que la soie et, ce qui est un grand avantage, est tout à fait imperméable. On peut aussi le laver aisément et sans danger avec l'aide d'une simple brosse et un peu d'eau ordinaire. Il est facile d'obtenir la couleur que l'on veut.

Ce sera bientôt la grande mode s'il est vrai que tous ces avantages pratiques se trouvent combinés.

L'AVANTAGE DU BON ORDRE

Un des gérants généraux les plus jeunes d'une grande ligne de chemin de fer, disait dernièrement:

"J'ai toujours essayé de faire comprendre à mes assistants ce qu'on appelle "système" — sa valeur et son absolue nécessité dans une administration de chemin de fer. Je me souviens que le premier commis sous les ordres duquel j'étais employé avait coutume de me dire que j'avais tort de tenir mon pupitre en si bon ordre et de classer tous mes papiers; car il craignait que le surintendant, en faisant sa tournée et voyant mon pupitre débarrassé de paperasses, ne se passât de mes services, sous l'impression que je ne faisais rien.

Un an après cette conversation paternelle, le commis principal était renvoyé et je prenais sa place. "Il travaille maintenant dans mon bureau de comptabilité, à $55 par mois ; quelques années plus tard, en examinant son pupitre, je m'aperçus qu'il manquait toujours de "méthode."

Y a-t-il quelque chose de plus Juste?

Nous garantissons positivement de remplacer tout . . . . .

SOUS-VÊTEMENT

"Ceetee"

qui rétrécirait. **Il est absolument irretrecissable.** Cette marque plaira aux clients les plus difficiles. Elle est absolument différente des autres sortes. Elle est façonnée sans couture et d'un ajustement parfait — Elle est douce comme le velours, charmante, souple et chaude. De beaucoup supérieure aux marchandises importées. Elle se fait en Gauze Indien ; en pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement étampé et garanti.

Nos Articles d'un Ajustage parfait, à côtes élastiques pour Femmes, Enfants et Bébés, pour 1905, sont tout ce qu'il y a de nouveau. Lignes nouvelles. Garnitures nouvelles.

Notre REPRESENTANT VOUS VISITERA BIENTOT.

The C. Turnbull Co.,

LIMITED

GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT

ETOFFES A COSTUMES

POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :

DIGNUM & MONYPENNY

TORONTO - MONTREAL

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Vêtements Blancs, Marque Shield

VÊTEMENTS, GRANDEUR AMPLE, AJUSTAGE PARFAIT.
NOUVELLES CRÉATIONS ÉLÉGANTES CONTROLÉES PAR NOUS.

Jupes Tailleur, Marque Shield

Chaque jupe d'un ajustage parfait et des styles les plus approuvés.

Blouses, Marque Shield

Blouses dans tous les styles élégants et les nouveaux effets ; aussi vêtements tailleur unis, dans tous les tissus désirés.

Manteaux de Pluie et Cache-Poussière Marque Shield

Voyez le vaste assortiment de ces vêtements populaires que nous offrons.
Ils vont être plus populaires que jamais pour 1906.

Procurez-vous le Genre Correct — LA MARQUE SHIELD

Nous faisons des efforts spéciaux pour satisfaire à toutes les demandes qui nous sont faites, et nous pouvons garantir une prompte livraison dans toutes les lignes.

AUGMENTEZ VOS AFFAIRES.—ACHETEZ LES VETEMENTS DE LA MARQUE SHIELD.

Elle Représente CE QU'IL Y A DE Meilleur

Les Chemises et les Cols

PORTANT LA MARQUE CI-DESSUS JOUISSENT
D'UNE REPUTATION SANS RIVALE POUR LA

Qualité, le Style et la Valeur.

Nous sommes bien montés pour fournir aux DEMANDES IMMEDIATES, et nos MARCHANDISES du PRINTEMPS sont en route. :-: :-: :-: :-:

ARTICLES DE GOU.

Nos Cravates pour le Commerce des Fêtes se vendront à vue. Donnez votre ordre maintenant et obtenez le bénéfice d'un vaste choix. :-: :-: :-: :-:

Greenshields Limited

MONTREAL.

TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES AND DRYGOODS

OCTOBRE 1905

COSTUME PAR-DESSUS LONG EN

Drap Panneau de Priestley

LE TISSU ÉLÉGANT POUR LA SAISON D'HIVER

La nuance la plus nouvelle.

Greenshields Limited

MONTREAL

The W. R. Brock Company, (Limited)

Prompte Livraison

C'est la caractéristique importante de la politique de la W. R. B. Co.

QUAND la saison bat son plein et que vous avez besoin d'articles de tablettes, vous voulez avoir les marchandises IMMÉDIATEMENT. Leur obtention rapide signifie des dollars pour vous. Un délai signifie perte de CLIENTÈLE et de PROFITS. Tout est correct quand le système de prompte livraison de la W. R. B. Co., vient à votre AIDE.

Variété infinie d'Epingles à Cheveux en Os, Peignes de Côté, Peignes d'Arrière—jolies lignes de Peignes d'Arrière avec dos en métal de fantaisie, Pompadour "Rats," Pompadour "Hair Lights," Brosses à Cheveux à détailler à partir de 25c. en montant.

Joli assortiment de Sets de Toilette.

Sacs à Main—Valeur extra dans la ligne, à détailler à 50c.

Boutons de Cols et de Manchettes—aussi Cabinets de Verre 20e Siècle. Boutons de Manchettes, une paire dans une boîte. Toutes sortes de Jarretelles et Jarretières. Cordonnets et Filets pour Coussins, tous de nouvelles teintes et de nouvelles combinaisons.

Métiers Ténériffe pour faire la "Dentelle," à détailler à 25c. et 50c.

Ligne complète de Résilles maintenant en stock. Aussi toutes sortes d'Epingles, Aiguilles, Epingles de Sûreté, Agrafes et Oeillets, Attaches de Vêtements, etc.

Ainsi toutes les circonstances sont favorables, et c'est strictement A VOUS M. le Marchand, qu'il appartient de battre le fer pendant qu'il est chaud.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI MONTREAL, OCTOBRE 1905 No 10

L'ECHEANCE FATALE

Les timbres de commerce.

Nous croyons devoir rappeler à nos lecteurs, commerçants en détail, que la loi interdisant les timbres de commerce entrera en vigueur le 1er novembre prochain.

L'échéance fatale arrive et bientôt les timbres de commerce auront vécu.

Nous tenons de bonne source que la loi suivra son cours et que ceux qui s'obstineraient à émettre ou distribuer des timbres de commerce seront rigoureusement poursuivis.

Nous engageons fortement les commerçants à ne pas prêter attention à une certaine publicité qui se fait actuellement et dont le but est d'induire en erreur les anciennes victimes des compagnies des timbres.

La loi est formelle ; les timbres de commerce sont supprimés, ainsi que tous les coupons et autres genres de reçus ou récépissés qui, dans l'esprit de leurs auteurs, seraient destinés à les remplacer.

On peut essayer de jouer sur les mots en conversation ou dans des annonces, mais il y a une loi et, s'il est possible d'en dénaturer ou d'en torturer la lettre, il est moins facile d'en faire disparaître l'esprit. Ceux qui tenteraient de le faire l'apprendraient bientôt à leurs dépens.

La loi qui a aboli les timbres de commerce n'a eu d'autre objet que de soustraire les commerçants de détail aux exactions de certains faiseurs qui s'enrichissaient à leurs dépens sans leur rendre aucun service compensant les sacrifices qu'on leur imposait. Si les anciennes compagnies de timbres s'avisaient de recommencer le meme jeu en employant des moyens quelque peu différents, ils violeraient l'esprit de la loi et tomberaient aisément sous ses coups.

Le commerce de détail a trop souffert de la plaie des timbres de commerce pour prêter l'oreille aux propositions nouvelles des compagnies qui les émettaient et, d'ailleurs, les marchands ne voudront pas s'exposer aux rigueurs de la loi qui punit "d'un emprisonnement de six mois et d'une amende de deux cents piastres au plus, tout marchand ou commerçant en marchandises qui, en personne ou par son employé ou son agent, directement ou indirectement donne ou aliène de quelque manière, ou offre de donner ou d'aliéner des timbres de commerce à un client qui achète de lui quelque marchandise ou de son employé, ou agent."
diverses seront faites au mois de Novembre.

LA TAXE SUR LES VOYAGEURS DE COMMERCE DE L'ETRANGER

D'après les indications actuelles, il est peu probable que la taxe imposée par la Province de Québec sur les représentants des maisons étrangères soit abolie. D'autre part, grâce aux protestations presqu'unanimes de tout le commerce de notre province, il est à peu près certain que le montant de cette taxe sera diminué à la prochaine session parlementaire.

* * * *

A ce propos, c'est par erreur que certains journaux ont représenté comme favorable à la taxe sur les voyageurs de commerce de l'étranger l'Association des Manufacturiers Canadiens.

Cette Association est aussi opposée au principe de la taxe qu'elle l'est au montant de la taxe et il est absolument inexact de dire qu'elle se contenterait d'une mesure qui abaisserait la taxe de $300 à $100. La discussion qui a eu lieu à l'assemblée de la section Montréalaise du 12 octobre ne peut laisser subsister aucun doute à ce sujet. Le comité a décidé qu'une forte députation se rendrait auprès du ministère à la prochaine réunion du Cabinet à Montréal pour protester de toutes ses forces contre le principe de la taxe et le montant de cette axe.

LENTEUR DES LIVRAISONS

D'après les derniers renseignements, pris au moment d'aller sous presse, nous approuvons qu'il est toujours très difficile d'obtenir des manufacturiers canadiens des livraisons satisfaisantes de sous-vêtements en laine. Quoique les livraisons aient commencé au début du mois de juin, il reste bon nombre de commandes qui n'ont pas encore été exécutées.

Une maison de gros de notre place a envoyé un de ses acheteurs sur le marché américain afin d'y placer des commandes. Cette tentative a été sans résultat car la situation du marché des sous-vêtements chez nos voisins est identique à celle du marché canadien.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Les prochaines élections.

Les voyageurs de commerce s'occupent activement des élections des officiers de leur Association qui auront lieu au mois de Décembre. Les nominations pour les charges

Jusqu'à présent la candidature de M. Fred. L. Cains, de la maison Brophy, Cains & Co. Ltd., pour la présidence se dessine très nettement.

Si nous en jugeons d'après les apparences actuelles, son élection paraît assurée.

Le choix des membres de l'Association s'exercerait difficilement sur une personne plus qualifiée.

M. Fred. L. Cains est une des figures les plus connues et les plus sympathiques du commerce de la marchandise sèche en gros. On peut dire de lui qu'il ne compte que des amis, aussi bien parmi ses confrères du commerce de gros que parmi les marchands détailleurs de la métropole et de la province.

M. Cains fait partie de la Dominion Commercial Travellers' Association depuis 25 ans; aux dernières élections il a été réélu trésorier par acclamation.

En dehors de son commerce, M. Cains fait partie de nombreuses organisations sociales de Montréal. Il est membre à vie du M. A. A. A., membre du Montreal Golf Club, de l'Outremont Golf Club, du Club St-James et du Canada Club.

Pour donner une idée de la considération dont jouit M. Cains, nous citerons les noms de quelques-unes des personnes qui ont signé la requête le priant de poser sa candidature à la présidence de l'Association des Voyageurs de Commerce.

Comme on le verra, toutes les branches du commerce sont représentées dans la liste ainsi que toutes les nationalités.

H. Laporte, maire de Montréal; C. C. Ballantyne, président de l'Association des Manufacturiers Canadiens; D. Law, de Law, Young & Co.; Alphonse Racine; A. O. Morin; James Davidson, président de la Thos. Davidson Mfg. Co. Ltd.; J. H. Magor, S. B. Townsend; A. G. Gardner, de MM. J. M. Douglas & Co.; James G. Lewis, de Lewis Bros. Ltd.; H. Wener, de la Montreal Waterproof Clothing Co.; Thos. L. Paton, Léon Rolland, de MM. J. B. Rolland & Fils; W. E. Hayes, de la maison Alf. Eaves; Ludger Gravel, Chas. A. Prévost, F. X. D. de Grandpré, Harris Vineberg, Allan J. Hart; G. S. Cleghorn, de la W. R. Brock Co. Ltd.; Fred. Dugan, de Lyman Sons; W. Michaels, de Grandas & Co.; Albert Hudon, de MM. Hudon & Orsali; L. O. Demers, de Demers, Fletcher & Co.; J. F. L. Dubreuil, de la D. McCall Co. Ltd.; B. O. Béland, H. S. Arnold, de N. Y. Silk Waist Co.; H. Heler; F. Lamalice, de Gault Bros.; Fred. Birks, de Belding Paul & Co.; W. Lespérance, de Liddell & Lespérance; T. S. Curry, R. C. Wilkins, Geo. Brown, Aug. Brodeur, J. E. Garneau, F. J. Bernier, Clovis St-Louis, James Croil, W. D. Whiteford, R. Dionne, Col. J. P. A. des Trois Maisons, J. R. Lefebvre, F. Poudrette, D. M. Lefebvre, R. S. Deacon, Chas. W. Lewis, Albert Quesnel, Paul Côté, L. E. Bernard, Richard Dubord, J. H. Hervieux, Willie Maynard, Henry Blagdon, Henry Bogue, J. A. Paré, W. J. Maxwell, Louis Goudrault, J. O. Bourcier, Camille Robichaud, Alfred Guilbaut, P. Jobin, J. Lefaivre, Louis Varnecke, Jno. T. Lawson, W. H. Agnew, T. B. Drouin, W. Pouliot, Harvey Valentine, T. O. Galipaux, Geo. Rousseau.

× × ×

Parmi les noms des directeurs sortants de la Dominion Commercial Travellers Association remarquons celui de M. J. F. L. Dubreuil.

Le populaire représentant de la D. McCall Co. Ltd. est des voyageurs les plus connus et des plus estimés de la Province de Québec. Il a rempli les fonctions de directeur pendant les deux dernières années à la satisfaction générale, aussi ne sommes-nous nullement surpris d'apprendre qu'il est question de le prier de se laisser de nouveau porter en nomination.

METHODES DE PUBLICITE POUR LES MARCHANDS DE CAMPAGNE

Il y a deux raisons essentielles qui font que le marchand détailleur d'une petite ville se décourage au sujet de sa publicité. D'abord dans six ou sept cas sur dix, le marchand de la campagne ne fait pas une publicité qui lui rapporte des profits.

Ensuite, à part les trois ou quatre sur dix dont la publicité les paie, il n'en est pas un sur cinquante qui tienne un registre qui lui indique si la publicité qu'il fait donne de bons résultats, dit le gérant de la publicité d'un grand magasin de Chicago.

Je parle d'après mon expérience de plusieurs années comme directeur d'un journal quotidien de la campagne, position que j'ai occupée avant de m'occuper définitivement de publicité. Toutefois, pour que les colonnes d'un journal local soient une source de bonnes affaires pour le marchand de la campagne, il n'est pas nécessaire de l'assistance d'un expert; il suffit de savoir s'en servir, d'avoir le simple bon sens qui procure le succès au marchand.

Pendant quelques années j'ai sollicité des annonces malgré l'objection à laquelle je me heurtais constamment: "Cela ne paie pas." Je résolus alors d'entreprendre moi-même de rendre l'annonce payante et j'adoptai un système par lequel je m'occupais personnellement de la rédaction des annonces pour les marchands qui achetaient un espace dans le journal à la tête duquel j'étais. Le marchand fournissait la matière à publicité; mais je rédigeais l'annonce, surveillais sa disposition — et observais les résultats.

Dans cette saison mon journal a eu un tiers d'annonces de plus qu'un journal rival dont la circulation était beaucoup plus grande et dont les taux étaient aussi bas que les miens. Pourquoi cela? Parce que la publicité dans mon journal payait et que la plupart de mes annonceurs savaient qu'elle payait, bien qu'aucun d'eux à ma connais-

Beaucoup de commerçants n'ont pas de : : :

Blouses et de Costumes a Chemisette

d'autre fabrication.

Quand on leur demande si ce département de leur commerce a du succès, ils disent qu'il augmente tout le temps, et leurs commandes le prouvent. Nous ne prétendons pas être les seuls manufacturiers du genre, mais nous soutenons que les vêtements portant la

Marque Shield

sont complètement aussi bons ou un peu meilleurs que les meilleurs.

Les Echantillons d'Automne et d'Hiver, maintenant entre les mains de nos voyageurs, comprennent beaucoup de modèles nouveaux et élégants.

.. Une ligne spécialement intéressante pour le commerce de Noel ..

THE NEW YORK SILK WAIST M'F'G. Co.

40, rue St-Antoine, MONTREAL.

sance n'ait tenu le registre que tout annonceur devrait tenir, indiquant le rendement exact de toute annonce insérée.

Trop de personnes annonçant dans les quotidiens de la campagne se contentent de généralités. Il y a toujours le marchand qui aime dire au public d'aller chez "Un tel pour des articles d'épicerie aux prix les plus bas," et ce genre de publicité ne paie pas — en rentrées directes. Quand cet homme essaie d'annoncer des occasions, il fait la plupart du temps une annonce trop longue. S'il est nécessaire d'annoncer plus d'une fois le même article, il faut dire quelque chose de nouveau sur les marchandises chaque fois que l'annonce paraît.

J'ai vu que beaucoup de marchands dans les petites villes craignaient de couper leurs prix, même dans le but de faire de la réclame. Ils sont découragés par l'impossibilité où ils se trouvent d'offrir des occasions égales à celles annoncées par les magasins de la grande ville; ils ne se rendent pas compte que le marchand de la ville doit offrir des occasions assez attrayantes pour persuader à ses clients de dépenser non-seulement le prix du voyage, mais encore dans de nombreux cas le prix supplémentaire d'un lunch.

Un marchand, qui a fait faillite depuis, me dit un jour après que j'eus pris charge du département de la publicité d'un grand magasin: "Je pense que vous réussirez si vous pouvez exagérer suffisamment." Il ajouta qu'il avait lu des annonces de marchands de la ville et vu constamment des annonces d'occasions où les prix cotés étaient inférieurs au coût réel, de manière à faire une réclame en faveurs des marchandises annoncées et qu'il ne croyait pas que les marchands tenaient les promesses contenues dans leurs annonces.

Je lui proposai de choisir une annonce quelconque faite par le magasin auquel j'appartenais, puis, annonce en main, de parcourir la maison du haut en bas.

S'il pouvait trouver un cas où la marchandise offerte n'était pas en substance telle que représentée dans l'annonce, je lui offrais de lui acheter un vêtement complet aussi bon qu'il voudrait le commander.

Il ne mit jamais ma sincérité à l'épreuve.

En réalité, dans les grands magasins, l'homme chargé de la publicité et le département de la publicité n'ont pas de devoir plus important que d'apporter une franchise absolue dans la rédaction de toutes les annonces. Cette franchise est reconnue non pas tant comme un principe de moralité que comme une nécessité commerciale. Pour que la publicité donne des résultats, il faut qu'on y ait confiance.

Il y a cent manières différentes d'offrir des occasions sans perte irrémédiable. Le marchand de la campagne qui ne fait pas de publicité achètera un lot de marchandises à un certain prix — et les marquera constamment à un prix qui lui assure un pourcentage de profit régulier — ou davantage. D'autre part, l'annonceur avisé assortira ses marchandises et les marquera à des prix différents. Il surveillera ses ventes jusqu'à ce qu'il ait atteint son pourcentage sur son achat total, puis baissera le prix des marchandises restantes, pour les vendre comme occasion. Cette vente amènera la foule dans son magasin, aidera à vendre d'autres marchandises en faisant des profits réguliers et donnera au marchand la réputation d'un homme qui offre des occasions, réputation qui s'augmentera chaque année.

Le marchand qui marque au prix coûtant les laissés pour compte, quand il fait son inventaire, est à même d'offrir des occasions dans sa publicité, sans éprouver de pertes. J'ai vu des cas où des marchandises ont été évaluées à presque rien au moment de la prise d'inventaire — et vendues à un prix qui les faisait partir rapidement; l'intérêt enthousiaste que prenait le public à cette vente venait au secours du département pendant des semaines.

Pour les articles courantes, le problème est plus difficile à résoudre; mais par un choix judicieux d'articles différents pris comme leaders à certains jours et une adhérence rigide au prix régulier, les autres jours, le marchand verra que ce système de moyennes sera à son avantage et à celui de ses clients. Il y a deux classes d'annonceurs dans la plupart des petites villes: l'homme qui n'annonce qu'à l'approche des jours de fête et l'homme qui emploie à la publicité le même espace tout le long de l'année. Tous les deux ont tort. La longueur de l'annonce devrait varier avec la saison, mais on ne devrait se passer de publicité dans aucune partie de l'année. Il faut une publicité plus adroite pour vendre des marchandises en janvier, février, juillet et août qu'en avril, mai, octobre et décembre, assurément; mais une série de ventes faites en temps convenable avec une publicité raisonnable changera en une activité profitable le calme plat de la morte saison. La publicité devrait être confiée, comme fonctions régulières, à la personne de la maison qui a le plus de dispositions pour ce genre de travail, et un temps suffisant devrait lui être accordé pour sa préparation.

Quand la publicité est considérée comme la dernière chose à exécuter, comme un devoir dont l'accomplissement passe après tous les autres, elle ne donne pas de bons résultats.

Nous concluons en disant: aucun commerce, à la campagne ou à la ville, ne donne tout ce qu'il peut donner s'il n'a pas eu pendant des années une publicité judicieuse.

Alors le record d'une année quelconque n'égale jamais ce que l'année suivante peut produire.

ENREGISTREMENT DES RAISONS SOCIALES

Nous croyons devoir attirer l'attention de nos lecteurs sur une disposition statutaire passée à la dernière session de la Législature de Québec et qui a trait aux personnes faisant affaires sous un nom autre que le leur. La loi, ainsi qu'on le constatera par le texte que nous reproduisons plus loin oblige à ajouter au nom de la personne dont on se sert comme raison sociale, le mot "enregistré," ou une abréviation de ce mot.

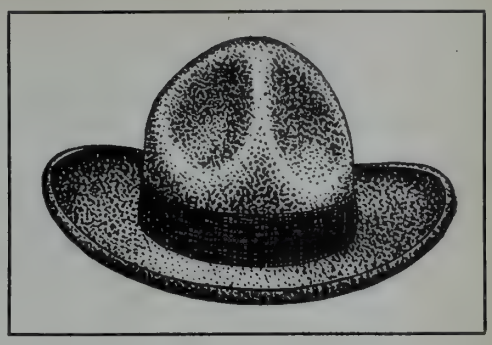
Le défaut de se conformer à cette formalité expose à une pénalité de deux cents piastres.

Voici comme se lit ce texte de loi:

" Chaque fois qu'une ou plusieurs personnes se servent en affaires du nom d'une autre personne, les contrats, conventions, avis, annonces, enseignes, lettres de change, billets, endossements, chèques, ordres pour de l'argent ou des marchandises, factures, reçus et lettres qu'elles font, publient, signent, émettent sous tel nom, dans le cours de leurs affaires doivent porter à la suite du nom, le mot "enregistré" ou une abréviation d'icelui.

Toute personne qui enfreint les dispositions de cet article est passible de la pénalité édictée par l'art. 5639 des Statuts Refondus, laquelle peut être recouvrée de la manière y déterminée." (5 Ed. VII, ch. 29).

Procurez-vous nos Chapeaux



"Carter" et "Wilkinson"

et vous constaterez bientôt une augmentation sensible dans VOS VENTES. Nous les avons dans une infinité de formes, leur légèreté et leur bonne valeur sont universellement reconnues. Ces deux lignes de Chapeaux sont une acquisition pour tout marchand désirant satisfaire sa clientèle.

Voyez nos chapeaux de Paille et Calottes pour hommes et garçons. Notre assortiment est varié et nos prix populaires.

J. ARTHUR PAQUET, QUEBEC, P. Q.

Succursales :—Montréal, Ottawa, Toronto, Winnipeg, St-Jean, N. B.

LES RETOURS DE MARCHANDISES

Nous avons déjà dit avec quelle désinvolture certains marchands retournaient à leurs fournisseurs des marchandises dûment commandées par eux

Voici un nouveau fait:

Un marchand donne un ordre qui est ponctuellement exécuté; la marchandise était payable à terme, disons 60 jours. Sept jours après la date de la facture, l'acheteur reçoit de son fournisseur un état de compte pur et simple établissant sa situation vis-à-vis du vendeur et sans réclamation de règlement.

Le marchand, qui doit cependant savoir qu'il est d'usage dans le commerce de gros d'envoyer chaque mois et à chaque client un relevé de son compte, se fâche, écrit une lettre moins que polie, insolente, dans laquelle il déclare qu'il n'a pas acheté à 7 jours de date, mais à terme et qu'il renvoie la marchandise.

Son fournisseur a beau lui expliquer la signification de l'état de compte et lui faire observer qu'il n'est nullement question de paiement avant l'échéance convenue, l'acheteur n'en persiste pas moins à retourner la marchandise.

Le nom de ce marchand viendrait-il s'ajouter un jour à la longue liste des faillites que nous n'en serions nullement surpris. Un commerçant assez stupide pour nuire gratuitement à son propre crédit prend la route opposée à celle du succès.

LA VALEUR DE LA COURTOISIE

La courtoisie, — non la simple politesse, mais cette tournure d'esprit qui porte un homme à se mettre à la place d'un autre et à avoir des égards pour les idées et les sentiments de ce dernier — est une qualité bien digne d'être cultivée par le jeune homme qui est dans les affaires.

A cette époque où la déférence d'autrefois pour les personnes plus âgées est remplacée par l'aplomb très encouragé des jeunes pour qui nous vivons, nous sommes plus simples, nous allons plus droit au but dans nos pensées et nos paroles, et les manières dévoilent l'homme plus clairement.

Il est donc de toute nécessité que l'homme ait des qualités sociales dont il puisse faire montre, qu'il cultive une bienveillance et une sincérité d'esprit qui se traduiront par un air ouvert, franc et viril.

L'habitude de la courtoisie, dit "Salesmanship," a une valeur commerciale dans toutes les affaires où l'homme entre en contact avec ses semblables. C'est l'homme agréable, l'homme droit, l'homme dont les manières indiquent le respect de soi-même et une appréciation du désir des autres dont on se souvient, dont on parle en bien et qu'on recherche. Nombreuses sont les transactions qui ont eu une issue heureuse, grâce à une courtoisie pleine de tact, transactions qui, sans cela, n'auraient jamais été accomplies. Le manque de courtoisie a donné lieu à de nombreux procès; des amis sont devenus ennemis, et des commerces ont été ruinés, parce que, d'un côté ou d'un autre, quelqu'un était dépourvu de cette qualité.

La courtoisie a une valeur particulière dans un magasin de détail. Ecoutez une femme parler des magasins qu'elle a parcourus et vous verrez que la manière dont le service est fait dans les divers magasins est aussi importante à ses yeux que la qualité et le prix des marchandises.

C'est à la jeune fille aimable du magasin de porcelaine qu'elle recommande ses amies. Le commis préposé à la vente des toiles, qui est au courant des dernières nouveautés en fait de linge de table obtient sa clientèle. Le commis de nouveautés, qui l'aide dans ses petites économies, lui vend tout ce qu'elle achète dans cette ligne, et l'homme préposé à l'ameublement qui lui a fait voir un tapis rare et a discuté avec elle la question d'ameublement, alors qu'il savait qu'elle ne voulait rien acheter, recevra une commande pour un nouvel ameublement de chambre quand cette femme en aura besoin d'un.

Pensez aux magasins auxquels vous accordez votre clientèle et analysez les raisons pour lesquelles vous y faites des achats; vous vous apercevrez que vous êtes influencé par les mêmes motifs et que le personnel de ces magasins entre pour beaucoup dans les raisons qui font que vous leur donnez votre clientèle.

Il n'y a pas que le client qui apprécie la courtoisie à sa juste valeur. Tout commerçant étudie avec soin et anxiété les qualités de ses employés et, parmi les esclaves de l'heure, l'homme courtois, attentif, diligent, brille à l'égal d'un joyau. Entrez dans un magasin, dites au propriétaire ce que vous désirez et voyez-le se tourner vers ses commis et, après un moment de réflexion, choisir l'un d'eux pour vous servir.

Chaque fois que le propriétaire agit ainsi, il met mentalement dans la balance la valeur de ses employés, et c'est l'homme qui a du tact en affaires, qui étudie avec soin vos désirs et les intérêts de son patron, à qui il confie sa clientèle la meilleure et la plus profitable et sur qui son regard s'arrête avec la satisfaction la plus vive. C'est à ce commis qu'on peut montrer de la faveur en toute sécurité, et si le patron lui donne un travail plus difficile qu'à d'autres, c'est signe qu'il a confiance en ses capacités, qui, tôt ou tard, recevront la récompense qui leur est due. Nombreux sont les jeunes gens faisant partie du personnel de grandes maisons, qui ont obtenu de l'avancement, simplement pour s'être fait connaître si avantageusement par leur courtoisie envers la clientèle, qu'ils ont été considérés comme indispensables.

Quelle que soit la position qu'un homme occupe, qu'il soit médecin, avocat, marchand, à la tête d'une entreprise, qu'il soit riche, pauvre ou mendiant, ce genre de courtoisie qui cherche à plaire aux autres, contribue à améliorer sa situation. Avec cette qualité, un homme est à même de faire ressortir au mieux ses capacités. Sans elle, il est comme un homme placé dans un faux jour et ses qualités sont vues imparfaitement.

C'est la manifestation extérieure d'une qualité de l'esprit, bien digne d'une culture attentive.

MAXIMES D'AFFAIRES

Si vous voulez établir votre crédit, créez d'abord auprès de votre créancier la confiance en votre honnêteté et e vos capacités.

C'est une erreur commune que de se figurer que le commerce du voisin est plus agréable et plus lucratif que le sien propre.

Ce qui détermine les gains d'un homme ce n'est pas la quantité qu'il vend ni le pourcentage de profit qu'il fait, mais le rapport des dépenses aux recettes.

* * * *

L'aptitude à se conformer aux conditions est une qualité caractéristique dont le vendeur a le plus de tendance

"Queen's Gate"

Elle aurait pu ne pas les enlever, si elle avait su qu'ils étaient des

Queen's Gate en Noir Indélébile

car la couleur ne s'en va pas.

Kyle, Cheesbrough & Co.

Montreal

FOULARDS EN SOIE

Noirs et dans toutes les nuances à la Mode et à tous les prix.
GRAND ASSORTIMENT. NOTRE PROPRE FABRICATION.

MOUCHOIRS EN SOIE DU JAPON

DANS TOUTES LES DIMENSIONS. VALEURS EXCEPTIONNELLES.

De $1.75 à $10.00 la Doz.

BAS, CHAUSSETTES, TUQUES, CEINTURES, Etc., fabriqués dans notre propre Manufacture. . . . .

PRIX ET QUALITE

DEFIANT LA CONCURRENCE

A. O. MORIN & CIE

337 RUE ST PAUL, - MONTREAL.

à être dépourvu. Pour vendre le même article à des personnes de tempéraments différents et dont les fortunes sont variées, il faut du tact; mais heureusement ce tact peut s'acquérir.

* * * *

Ne suivez pas les idées de votre client; exprimez des idées auxquelles votre client se conformera.

DEBITEURS COUPABLE DE FRAUDE

De ce qu'il n'existe pas de loi fédérale relative aux faillites il ne faut pas conclure que les créanciers sont sans aucune protection contre leurs débiteurs qui font des faillites frauduleuses, et, inversement, les débiteurs coupables de fraude ne doivent pas s'imaginer qu'ils sont à l'abri de poursuites criminelles.

On nous citait, il y a quelque temps, le fait d'un marchand qui établi depuis peu n'avait pas tenu de livres et qu'on supposait, avec quelque apparence de raison, avoir détourné une partie de son actif. Plusieurs de ses créanciers auraient été d'avis de faire un exemple salutaire, toutefois on le laissa libre, ne sachant sur quoi baser une plainte en cour.

Il nous semble qu'il eût été, dans l'espèce, très sage d'éprouver la portée de l'acte amendant l'article 568 du Code Criminel 1902 (ch. VII, 4 Edouard VII) qui se lit comme suit:

Est coupable d'un acte criminel et passible d'une amende de huit cent piastres et d'un an d'emprisonnement: "Quiconque, étant commerçant et ayant un passif de plus de mille piastres, est incapable de payer intégralement ce qu'il doit à ses créanciers, et n'a point, pendant la durée des cinq années immédiatement antérieures à son insolvabilité, tenu les livres de comptes qui, dans le cours ordinaire des commerces ou négoces exercés par lui, sont nécessaires pour faire connaître ou expliquer ses opérations; à moins qu'il ne puisse justifier de ses pertes d'une façon satisfaisante pour la cour ou le juge, et prouver qu'en ne tenant pas pareils livres, il n'avait aucune intention de frauder ses créanciers."

Le débiteur était entré dans les affaires depuis le vote de cette loi, et n'avait donc aucune excuse pour ne pas produire ses livres de comptes et il aurait dû expliquer *ses pertes* d'une façon satisfaisante pour la cour ou le juge.

Dans ce cas, nous le répétons, les créanciers n'étaient pas désarmés.

Dans un autre cas, un marchand établi postérieurement à la loi amendant l'article 1834 du Code Civil concernant l'enregistrement des contrats de mariage n'a pas fait la déclaration exigée par la loi (ch. 38, 2 Edouard VII) indiquant sous quel régime il est marié. Quand il eût déposé son bilan, sa femme réclama le douaire dont elle avait été avantagée. Les créanciers à qui la véritable situation du commerçant avait été cachée à dessein et qui même avaient été trompés par de fausses déclarations auraient été désireux de poursuivre leur débiteur, mais quelques-uns d'entre eux crurent que le terrain n'était pas solide pour baser une action.

La loi est formelle: "Toute personne mariée faisant affaires comme commerçant, seule ou en société, doit faire enregistrer au *bureau du protonotaire de la Cour Supérieure du district dans lequel ce commerce est fait,* dans les soixante jours qui suivent le jour du commencement de ce commerce, ou dans les soixante jours qui suivent la date de son mariage, une déclaration par écrit constatant si elle est commune en biens ou séparée de biens; au cas de communauté de biens, si c'est par contrat de mariage, et au cas de séparation de biens, si c'est par contrat de mariage ou par jugement; au cas de contrat de mariage cette déclaration devra en mentionner la date, le nom du notaire qui l'aura reçu et le domicile de ce dernier, lors de la passation de ce contrat; et si c'est par jugement, cette déclaration devra mentionner le numéro de la cause, la date du jugement et le nom du district où tel jugement aura été rendu."

Tout contrevenant est sujet aux pénalités imposées par l'article 1834 du Code Civil.

Dans ce dernier cas, les créanciers pourraient également trouver la répression de la fraude dans la loi.

DIFFERENCE ENTRE VENDEURS

Un des quotidiens du matin de New-York indique les qualités que doit avoir un vendeur.

Un vendeur intelligent et méthodique est absolument essentiel au succès en affaires aujourd'ui.

Le gros marchand sait différencier la valeur des vendeurs.

Un homme que vous mettez en route peut valoir vingt mille dollars par an, et un autre peut en valoir cinq cents. Cependant vous leur avez dit à tous les deux de dire la même chose. La différence dans la valeur vient de la manière dont ils la disent. Si vous voulez que l'acheteur vous écoute:

Soyez bref,
Soyez convaincant,
Soyez avenant,
Agissez en homme d'affaires,
Soyez pressant sans être importun.

LA PUBLICITÉ DANS LES JOURNAUX COMMERCIAUX.

Il n'y a pas d'exagération à dire que les journaux commerciaux sont le moyen le plus coûteux et le plus efficace de présenter au public de nombreux articles qui en valent la peine, dit Laurence Irwell dans "Trade Press." L'expérience journalière prouve le bien-fondé de cette assertion. Mais cela ne veut pas dire que le marchand qui a ce qu'il lui faut en stock va immédiatement faire un achat parce qu'il a lu une annonce qui l'a intéressé, ou que, s'il a besoin de marchandises de la catégorie annoncée, il fera autre chose, comme entrée en matière, que de demander des échantillons ou de plus amples renseignements; si ces échantillons ou ces renseignements sont trouvés satisfaisants, le marchand sera justifié de donner un ordre pour le nouvel article.

Il est plus qu'évident qu'il y a sagesse à tenir une annonce sous les yeux des commerçants. C'est de cette manière que les marchandises déjà bien connues sont tenues en évidence; parmi les personnes qui annoncent de la manière la plus libérale dans les journaux commerciaux, se trouvent des manufacturiers qui n'ont rien de nouveau à vendre, mais qui se rendent compte de l'importance de la concurrence et qui ne veulent pas qu'une négligence de leur part concernant la publicité permette à cette concurrence de tenir dans l'ombre les qualités des marchandises qu'ils offrent. Pour assurer la vente d'un nouvel article,

Dept. D

Commandez ce qu'il vous faut tous les jours.

De

A. RACINE & CIE

MONTREAL

Dept. D

Nos lignes de sous-vêtements en tricot pour Messieurs, Dames, Fillettes et Garçons sont au complet.

Nos lignes de Bas en Laine, Cachemire, Worsteds, Noirs, Blancs et Rouges sont de grandes valeurs.

Nos lignes de Gants de toutes descriptions sont à profusion.

Gants de cachemire simples et doublés, Gants de laine tricotés, Gants de Kid simples et doublés, Mitaines de laine, de Kid, de cuir, etc.

Tuques et Ceintures de Laine, grande Collection.

Nos juste-au-corps "Sweaters" sont de vente journalière et en grande vogue.

Nous attirons l'attention sur un envoi de "Golfers" Blancs, que nous recevrons dans quelques jours.

Les Prix? "Les Plus Bas"

Essayez notre Département d'ordres par la malle pour toutes commandes pressées et vous en serez satisfait.

Voyez l'un de nos **12 VOYAGEURS**. Ecrivez-nous ou téléphonez-nous, et chaque commande recevra une attention toute particulière.

A. RACINE & CIE

340-342 RUE ST PAUL, - MONTREAL

BUREAU A OTTAWA 111 RUE SPARKS.

BUREAU A QUEBEC 70 RUE ST JOSEPH.

Dept. D

Dept. D

bien que cette vente soit facilitée par le fait que les commerçants reconnaissent la nouveauté de l'article et l'amélioration qu'il représente, il faut de la patience et un emploi libéral des organes de publicité commerciale; mais cette libéralité est justifiée par les résultats, comme le succès d'un journal commercial bien dirigé rend le fait manifeste.

Les journaux commerciaux savent le genre d'articles qu'ils doivent publier dans leurs propres intérêts, et ils rendent d'excellents services à leurs annonceurs par les bons renseignements qu'ils leur donnent en quantité modérée dans leurs colonnes de matière à lire. En somme, les journaux commerciaux font tout, excepté montrer les marchandises offertes en vente dans les magasins des détailleurs, et cela à un prix raisonnable chargé uniquement pour les annonces.

Tous les journaux commerciaux bien dirigés conservent leur indépendance; ils n'ont pas une seule ligne à vendre dans l'espace réservé à la matière à lire. Ils n'ont aucune prétention à faire plus que ce que nous venons de dire; il en résulte des bénéfices pour tous ceux qui sont concernés, pourvu que les articles, objets de la publicité, aient des qualités et que cette publicité ait une durée raisonnable.

LES NATTES DU JAPON

Nous apprenons que le Gouvernement Japonais, afin d'augmenter ses revenus et de combler les dépenses occasionnées par la guerre, va se réserver le monopole de la vente des nattes fabriquées au Japon. Les nattes seront toujours tissées par les cultivateurs japonais mais, à l'avenir elles seront rassemblées par les soins du gouvernement qui les triera par qualités et en fera la vente.

Le commerce des nattes du Japon a jusqu'à présent été des plus difficiles par suite du manque d'uniformité dans la qualité des nattes exportées; il est à espérer que le gouvernement remédiera à cet inconvénient qui a pour effet de jeter un certain discrédit sur ce produit.

MARCHANDS EN GROS ET DETAILLEURS

On rencontre de temps à autre des détailleurs qui se figurent que le règne du marchand en gros est à son déclin.

De même le fermier affecte des prétentions encore plus grandes à se passer du détailleur, et s'adresse aux maisons vendant sur catalogue pour lui fournir ce dont il a besoin. L'observateur intelligent et impartial, verra sans nul doute que le fermier qui agit de la sorte s'est fixé une règle de conduite manquant de clairvoyance et qui lui cause du tort; toutefois, d'après nous, il faut avouer que le fermier est tout aussi justifié dans ses prétentions que le détailleur qui affirme que le marchand en gros doit disparaître.

Parfois aussi, un manufacturier, pour des raisons tout-à-fait personnelles et assurément sans grande considération pour ses clients, cherche à entrer en relations directes avec le détailleur.

Nous affirmons que le marchand en gros a un champ d'action légitime et qui lui appartient en propre; que, malgré les conditions nouvelles qui existent, il a toujours sa place dans la distribution économique, rapide et satisfaisante des marchandises; qu'il est retranché dans sa position aussi solidement et aussi nécessairement qu'il l'a jamais été dans le passé; que sa situation est le résultat naturel des lois qui régissent le commerce et qu'il est un intermédiaire nécessaire entre le manufacturier et le détailleur.

Bien plus, nous affirmons très énergiquement que, bien loin que les signes des temps indiquent la disparition future du marchand en gros, ces signes, ainsi qu'une étude approfondie du passé, contribuent à prouver d'une manière convaincante que l'avenir du marchand en gros est fixé irrévocablement et que, si de nouvelles conditions surviennent, le commerce de gros se conformera à ces conditions; le marchand en gros restera ainsi le grand intermédiaire distributeur entre le manufacturier et le détailleur.

D'autres vous ont déjà fourni auparavant des raisons majeures pour l'existence du magasin de gros; nous désirons offrir à votre considération quelques autres raisons supplémentaires.

Premièrement. — Le stock bien assorti du marchand en gros permet au détailleur d'acheter la ligne de marchandises le plus à désirer. C'est l'affaire de la maison de gros de réunir les marchandises qui conviennent le mieux au marché. Pour cela, elle s'adresse aux manufacturiers du pays entier et même de l'étranger pour se procurer ces marchandises, et les marchands en gros ont beaucoup plus de facilités pour le faire avec de bons résultats que les détailleurs. Les représentants des manufactures, grandes et petites visitent les maisons de gros avec leurs marchandises, et les acheteurs de ces maisons font leur choix dans toutes les lignes qui leur sont offertes; par leur connaissance des marchandises qui conviennent le mieux aux besoins des régions où leur maison fait affaires, ces acheteurs sont nécessairement aptes, s'ils sont bien qualifiés pour la position qu'ils occupent, à acheter les marchandises qui forceront la demande, et ils le font au meilleur avantage possible.

Ces acheteurs, dans toute maison bien dirigée, ont des connaissances spéciales dans leurs départements respectifs. L'acheteur de coutellerie ne s'occupe pas de l'achat de clous, de fil métallique ou d'autres articles, pas plus que l'acheteur d'articles de sport n'est censé être au courant de la ferronnerie de construction. Dans ces conditions, il semble donc qu'un stock de marchandises ainsi réunies doive nécessairement offrir au détailleur des facilités qu'il est incapable de trouver autrement pour le choix des marchandises dont il a besoin et qu'il peut tenir avec le plus grand profit.

Secondement. — En achetant du marchand en gros au lieu d'acheter à la manufacture, on court moins de risque d'acheter un stock trop fort. Si on s'adresse à une manufacture, on est tenté de faire un achat trop considérable. La distance qui sépare le détailleur de la manufacture est généralement un facteur important, non seulement pour le fret, mais aussi pour le temps exigé pour l'obtention des marchandises. En outre, le représentant d'un manufacturier ne fait ordinairement qu'une tournée par an, et ceci pousse fortement à donner un ordre trop fort. Le détailleur ayant à sa disposition le magasin de gros n'a pas besoin en général d'acheter plus qu'il n'est nécessaire pour ses besoins immédiats. Cela lui fait des comptes moins forts à payer, lui procure des marchandises plus

MANUFACTURE-GRENOBLE-FRANCE ÉTABLIE EN 1832

REYNIER FRERES

Manufacturiers de

GANTS DE CHEVREAU

Succursale Canadienne ═══ 22, rue St-Jean, MONTREAL

AVIS

GRAND PRIX, PARIS, 1900
REYNIER
DEPOSE DEPOSÉ

L'importance toujours croissante du Canada comme facteur de commerce international, le grand avenir réservé à ce pays, avec son sol fertile, sa population entreprenante et le développement merveilleux qui en est résulté pour son commerce, nous a convaincus que des Gants de Chevreau d'une qualité supérieure à celle des Gants qui ont été offerts jusqu'ici aux commercants Canadiens, trouveraient faveur auprès du public et nous a poussés à ouvrir une succursale à l'adresse indiquée plus haut.

M. W. B. Hurd a été nommé gérant de nos affaires au Canada.

Notre gant (que nos patrons dans le monde entier ont dénommé le célèbre gant " Reynier ") est distinctement

"Le Gant Supérieur par Excellence"

Cette distinction a été obtenue de la manière suivante :

Choix des peaux les plus fines uniquement,
Ajustage exact,
Beauté de la couleur,
Délicatesse du fini et des détails.

Nous avons en stock un assortiment très-complet des lignes les plus populaires, pour la commodité des rassortiments, comprenant : Gants de Chevreau glacé, à détailler à $1.00, $1.25 et $1.50, en Noir, Brun, Tan, Mode, Blanc, ainsi que Gants de Suède, à détailler à $1.00, $125, $1.50, (les gants de ce dernier prix sont coussus à la main), en Noir, Brun, Tan, Mode et Gris.

Nos représentants se mettront au service du commerce durant la saison, avec notre assortiment complet d'échantillons, pour les commandes d'articles en **Stock** et **Importés** ; en attendant, nous vous enverrons avec plaisir, sur demande et en approbation, des demi-douzaines d'échantillons de lignes quelconques pour les soumettre à votre examen.

Nous avons confiance qu'en vous servant fidèlement et promptement, nos intérêts seront mutuellement protégés.

Nous demeurons,

Vos tout dévoués,

MONTRÉAL,
16 OCTOBRE, 1905.

Reynier Frères.

fraîches et d'un aspect plus attrayant, et est avantageux à toutes façons.

Troisièmement. — Les visites fréquentes et régulières du vendeur de la maison de gros, comparées aux visites annuelles ou moins fréquentes du représentant du manufacturier, font pencher la balance en faveur du premier.

Ces vendeurs ont des renseignements complets sur toutes les lignes de marchandises tenues par la maison qu'ils représentent. Autrefois, le détailleur avait coutume de faire des visites annuelles ou semi-annuelles aux grandes villes et d'y passer plusieurs semaines pour l'achat de son stock; aujourd'hui la méthode est renversée. La montagne ne va plus à Mahomet; nous avons une procession sans fin de Mahomets qui se rendent à la montagne, et quelle procession, quelle variété infinie de marchandises ces vendeurs offrent au commerce! Ils nous apportent des échantillons non seulement des lignes de marchandises qui ont une demande bien établie, mais aussi des nouvelles lignes qui arrivent constamment des manufactures.

Le marchand en gros fait un grand travail éducateur, et son corps de vendeurs attire l'attention des marchands sur les marchandises bien établies et qui conviennent le mieux à leurs besoins, ainsi que sur les nouvelles lignes mises constamment sur le marché.

Quatrièmement. — Un autre argument en faveur du magasin de gros, c'est qu'il constitue l'intermédiaire distributeur le plus économique entre la manufacture et le magasin de détail. Nous savons qu'il est de mode de controverser ce fait. Certains proclament qu'il ne devrait exister aucun intermédiaire entre la manufacture et le consommateur, que cet intermédiaire soit la maison de gros ou le magasin de détail. Nous affirmons, au contraire, que l'expérience du passé prouve d'une manière concluante que les marchandises sont apportées au consommateur à moins de frais par l'entremise du magasin de gros que par toute autre méthode. La maison de gros achète par grandes quantités; ce fait a une influence capitale auprès du manufacturier. La maison de gros est aussi en contact direct avec les marchés et est dans des conditions spéciales qui lui permettent d'acheter sur le meilleur marché et au moment favorable. Elle est aussi à même d'obtenir les taux de fret les plus avantageux; un escomptes au comptant et tous les autres avantages qui réduisent le coût des marchandises sont mis en jeu; bref les marchandises sont réunies par la maison de gros dans les circonstances les plus favorables possible. C'est autant de profit pour l'acheteur.

Dans la distribution au commerce de détail, la maison de gros a beaucoup d'avantage sur le manufacturier, ce travail étant fait de la manière la plus économique et le plus satisfaisante. Le voyageur qui représente une manufacture n'a généralement avec lui qu'une seule ligne de marchandises ou au plus quelques lignes, tandis que le vendeur d'une maison de gros représente l'ensemble des produits de centaines de manufactures. Les frais de ce dernier doivent être bien moins considérables en proportion que ceux du premier. Supposez pour un moment que ces représentants de centaines de manufactures viennent à disparaître. De combien pensez-vous que serait réduit le coût de la distribution des marchandises ensemble et séparément? J'admets qu'il vous est indifférent que le coût de la distribution soit payé au manufacturier ou au marchand en gros.

Ce que vous recherchez uniquement, c'est la méthode la moins coûteuse et la plus satisfaisante. Dans ce cas, combien de temps nous faudrait-il pour vous enquérir des différentes lignes de marchandises et pour les comparer autant que vous le jugez bon? Je me figure que l'achat vous demanderait tant de temps qu'il vous en resterait très peu pour la vente.

De plus, il se passerait une chose importante; votre attention ne serait jamais attirée sur les produits d'un grand nombre de manufactures, car les petites manufactures n'auraient pas les moyens de se faire représenter de cette manière. On pourra faire l'objection suivante: "Pourquoi ne pas se dispenser tout-à-fait du vendeur de la manufacture et de celui de la maison de gros?" Je répondrai à cette objection que, autant qu'on peut le prévoir, le commis-voyageur ne disparaîtra pas et que la masse des marchandises sera distribuée par son intermédiaire. Un autre avantage à considérer pour le détailleur, c'est l'économie qui résulte de ce système pour le fret. Une seule facture d'une maison de gros peut embrasser des marchandises provenant de cinquante manufactures ou d'un nombre plus grand.

Le côté économique de la question offre beaucoup d'autres considérations en faveur du marchand de gros, par exemple l'avantage de n'avoir dans les livres qu'un petit nombre de comptes d'achats. Pour terminer, nous exprimons la ferme conviction que, au point de vue du coût relatif de la distribution des marchandises par le manufacturier ou par le marchand de gros intelligent, favorablement situé pour son commerce, le manufacturier a un désavantage si marqué que la question devient une question de contraste plutôt qu'un sujet de comparaison.

ASSEMBLEE DES MANUFACTURIERS DE COTON

La 79e assemblée semi-annuelle de l'Association des manufacturiers de coton de la Nouvelle Angleterre a eu lieu vers la fin de Septembre à Atlantic City. Le président, James R. MacColl, dit "Dry Goods Economist," fit un discours dans lequel il parla des conditions de l'industrie du coton et cita de nombreux faits qui sont d'un intérêt général pour le commerce.

"La manufacture du coton, dit-il, a tardé, sur les autres branches de commerce à se relever de la dépression de l'année 1903. Les fluctuations extrêmes dans le prix du coton brut et le trouble qui en résulte pour les valeurs des articles manufacturés, ont une tendance à détruire la confiance des acheteurs et à les encourager à continuer trop longtemps une politique indifférente; toutefois, l'état de notre industrie est maintenant prospère.

Tout d'abord, une amélioration se produisit à cause d'une augmentation dans le commerce extérieur. Les exportations totales de coton, pour l'année se terminant au 30 juin 1905, se sont élevées à plus de $49,000,000.00 contre $22,000,000.00 pour l'année précédente se terminant au 30 juin 1904. Sur ces $27,000,000.00 d'augmen-

Le Véritable Coutil à Matelas A.C.A.

Nous aimerions imprimer fortement les lettres **A.C.A.** dans l'esprit des acheteurs de Coutil à Matelas.

Vous connaissez ces lettres quand vous les voyez—vous savez qu'elles signifient la plus haute qualité de Coutils—mais vous les rappellerez-vous en achetant ?

D'autres manufactures ont produit des Coutils inférieurs portant des lettres se rapprochant autant de **A. C. A.** qu'elles ont osé le faire.

Elles ont fait cela pour vous en imposer—pour vous donner un Coutil inférieur, en vous laissant sous l'impression que vous obtenez **A. C. A.**

Elles vous diront que cet article est "tout aussi bon" ou "est fait par la même manufacture."

Ne les croyez pas. Si vous voulez la qualité, insistez pour avoir le

Coutil a Matelas A. C. A.

tation, $24,000,000.00 sont dus à des exportations supplémentaires en Chine. Il s'est produit aussi une augmentation dans le commerce avec le Japon, les Iles Philippines, Cuba et différentes contrées de l'Amérique du Sud.

" La forte demande étrangère a détourné de la fabrication domestique des milliers de métiers; et, cela a eu pour résultat que des manufactures montées pour faire des marchandises grossières sont toutes très occupées, et que les prix ont subi une avance sur une base profitable. Pendant les quelques derniers mois, la demande pour tissus fins et de qualité moyenne s'est améliorée constamment, et nous commençons maintenant à partager l'activité d'autres industries et la prospérité générale du pays. Les stocks sont légers, les achats sont actifs, les prix s'améliorent, et tout fait penser qu'une période d'activité et de développement va se produire dans le commerce du coton manufacturé."

Faisant allusion au besoin d'augmenter nos exportations, Mr. MacColl dit:

" Les exportations totales des articles de coton s'élèvent annuellement, pour le monde entier, à environ $700,000,000.00. La Grande Bretagne seule exporte pour plus de $400,000,000.00. Avant 1905, les exportations les plus fortes des Etats-Unis n'étaient que de $32,000,000.00. Le fait que, 80 p. c. du coton américain est envoyé à l'étranger pour y être manufacturé, appelle davantage l'attention sur la médiocrité de nos affaires d'exportation. L'impression qui règne dans certains milieux que notre capacité productrice a pris les devants sur notre capacité de consommation est justifiable jusqu'à un certain point. Dans les dix dernières années, la population des Etats-Unis a augmenté de 20 p. c.; elle est passée de 69,000,000 à 83,000,000. Mais dans la même période, les métiers ont augmenté de 46 p. c.; leur nombre est passé de 16,000,000 à 23,000,000. Si l'on compare ce fait à ce qui a pu se passer à une époque quelconque de l'histoire du pays, on voit que le rapport de la capacité productrice à la population est beaucoup plus grand. Il faut se rappeler aussi que, dans les récentes années, la capacité productrice d'un métier a été grandement augmentée par la plus grande vitesse de fabrication et par d'autres améliorations.

" Une autre raison pour laquelle nous devrions diriger notre attention sur le commerce étranger, c'est qu'un nombre plus grand de marchés devrait, en quelque sorte, rendre moins sensibles les dépressions qui alternent invariablement avec les périodes d'activité.

" En ce moment, nous ne fournissons pas plus de 7 p. c. des exportations du monde, et la capacité de consommation du monde n'a, en aucune façon, atteint sa limite. En Inde, en Chine, au Japon, dans l'Amérique du Sud et en Afrique, il y a encore des chances énormes pour qu'une consommation plus grande se produise. Nous devons faire tout notre possible pour nous assurer une part beaucoup plus grande dans ce commerce qui ne cesse d'augmenter.

" Dans notre marché domestique qui s'accroît rapidement, il existe un obstacle au développemnet des exportations. Les affaires suivent la ligne où elles trouvent le moins de résistance et, dans les années prospères, les métiers trouvent un facile emploi pour fournir à la demande locale. Avec notre population qui augmente au taux de plus de 1,150,000 par an et qui est destinée à atteindre le chiffre de 150,000,000 d'ici à 30 ou 35 ans, il n'est pas déraisonnable de dire qu'avec une augmentation anormale du commerce avec l'étranger, ce pays aura alors probablement dépassé la Grande Bretagne pour le nombre de ses métiers et le volume de sa production, et sera devenu le plus grand pays manufacturier de coton du monde.

" Une autre influence restrictive consiste dans les exigences spéciales des pays étrangers, exigences qui ont rapport au poids, au fini, à la méthode d'empaquetage, aux conditions de paiements, etc. Tous les essais faits pour satisfaire à ces exigences n'ont pas servi à grand'chose. Pour arriver au succès, nous devons cultiver ce commerce continuellement, et non pas seulement dans les temps de morte saison, lorsque nous avons un surplus dont nous pouvons disposer.

" En essayant de nous assurer le commerce des pays Latins Américains, nous avons à lutter avec de grosses maisons étrangères qui font les affaires à commission et qui s'occupent exclusivement des produits textiles. Elles ont une expérience d'un demi-siècle, elles ont des succursales établies partout, des agents résidents parlant la langue du pays, une connaissance complète des exigences du marché et des facilités pour obtenir en Europe exactement le marchandises demandées.

Dans le cours du temps, on aura, sans aucun doute, à rencontrer et à vaincre des difficultés initiales. Comme vous le savez, le traité de réciprocité avec Cuba accorde aux Etats-Unis une réduction préférentielle de 30 p. c. sur les marchandises de coton. L'augmentation des affaires qui en est la conséquence a une valeur double. Nous apprenons quels sont les besoins de Cuba et, en même temps, nous obtenons beaucoup de renseignements qui nous seront utiles pour exploiter les marchés de l'Amérique du Sud.

" L'obstacle le plus important pour faire des affaires à l'étranger, dans de nombreuses catégories de tissus, c'est le coût de la production. Le manufacturier américain commence avec une usine qui coûte 5 p. c. de plus que celle de son rival étranger. Beaucoup des filatures les plus modernes sont outillées presque entièrement avec de la machinerie anglaise sur laquelle un droit de 45 p. c. a été payé, plus les frais d'emballage, les droits et le fret. Les salaires sont de 25 à 100 p. c. plus élevés qu'en Europe suivant le genre d'ouvrage et la partie du pays; les salaires dans le Sud étant, bien entendu, beaucoup plus bas que les salaires dans le Nord.

Nos exportations ont été faites principalement en marchandises pesantes, grossières, pour lesquelles il faut peu de main-d'oeuvre et dont la production est grande. Pour cette classe de tissus, les filatures américaines peuvent rivaliser avec succès avec les filatures Européennes. Quant aux autres tissus, une étude attentive montre que les frais de fabrication, en Amérique, sont de 10 à 50 p. c. plus élevés qu'à l'étranger, suivant la main-d'oeuvre exigée pour la production et le degré de succès obtenu dans l'invention ou l'utilisation de machines épargnant la main-d'oeuvre. Avec un droit moyen de plus de 50 p. c. taxé sur les manufactures de coton pendant l'année finissant le 30 juin 1904, les importations s'élèvent à $50,000-000 valeur étrangère, prouvant d'une manière concluante que de nombreux tissus peuvent toujours être produits à l'étranger à un coût inférieur de 33 1-3 p. c.

" Alors se présente le problème important pardessus tout: Comment payer les hauts salaires américains et en même temps produire, par des inventions et une bonne

LOUIS A. CODÈRE

Edifice Métropole

SHERBROOKE, P. Q.

Importateur et Manufacturier

PRINTEMPS 1906

Chapeaux de Paille

Chapeaux de Feutre

Casquettes en tous genres

Mercerie pour Hommes

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec un superbe choix d'échantillons. Voyez nos prix.

organisation, des marchandises assez bon marché pour pouvoir les vendre à l'étranger en concurrence avec des articles fabriqués en Europe, d'après un taux de salaire beaucoup plus bas.

" Quand nous essaierons de vendre à l'étranger les tissus légers, plus fins et de fantaisie, ces obstacles deviendront plus apparents et taxeront encore davantage les ressources de notre génie et notre énergie. Une comparaison entre les exportations des Etas-Unis et de la Grande Bretagne, par classe de marchandises, montre que nous avons fait notre principal commerce en marchandises écrues et blanchies, et que dans les autres classes où entre la complication de la couleur et du dessin nous n'avons fait presque rien. Par conséquent, l'avenir de notre commerce se trouve particulièrement dans ces dernières classes.

" Les tissus de coton écru et blanchi exportés l'année dernière de la Grande Bretagne ont été évalués à $179,-000,000.00; ceux exportés des Etats-Unis à $34,000,000, soit 19 p. c. Les tissus en coton de couleur, comprenant les cotons imprimés et teints, exportés l'année dernière de la Grande Bretagne étaient évalués à $141,000,000.00; ceux exportés des Etats-Unis à $7,000,000.00; ce qui représente 5 p. c.

" Il faut aussi remarquer que les exportations de fil de coton de la Grande Bretagne se sont élevées l'année dernière à $45,000,000.00; et celles des Etats-Unis à $310,-000,00, soit moins de 1 p. c."

Mr. MacColl prit alors comme sujet, l'approvisionnement de coton et le prix. Il fit ressortir l'importance de la stabilité et de l'élémination de la spéculation, qui est maintenant une caractéristique si remarquable des marchés américains du coton. Toutefois, il s'éleva contre la réduction de la récolte dans le but d'augmenter les prix, disant qu'un tel procédé aurait uniquement pour résultat l'ouverture de nouvelles sources d'approvisionnement et la création en conséquence d'une concurrence étrangère.

LA RECOLTE DU COTON EN 1904-1905

La récolte du coton pour la saison 1904-1905 a été estimée par le "New York Commercial and Financial Chronicle" à 13,556,841 balles et, par Henry G. Hester, secrétaire du "Cotton Exchange" de la Nouvelle-Orléans, à 13,-565,885 balles. Ces deux autorités en la matière donnent à peu près les mêmes chiffres. Elles arrivent aussi, dit "Textile American," à peu près au même chiffre dans leur estimation du poids moyen par balle — le "Chronicle" indique 516,1 livres poids brut et M. Hester 515,8 livres.

Dans l'évaluation de la récolte, par comparaison avec celle de l'année dernière, il faut tenir compte du poids moyen par balle, car ce poids était un peu inférieur à 508 livres l'année dernière, alors que la récolte était de 10,-011,374 balles. Par conséquent, si le poids moyen par belle en 1904-1905 avait été le même qu'en 1903-1904, nous aurions eu, pour la premieère période, une récolte de 13,800,000 balles, au lieu de 13,560,000 balles. Il s'en suit que la récolte commerciale de la dernière saison est d'environ 3,800,000 balles plus forte que celle de la saison précédente. De plus, la récolte de la dernière saison a été une des meilleures que l'on ait jamais eues sous le rapport de la qualité; elle se classe en moyenne dans la catégorie strictement bon ordinaire, et est meilleure même que celle de la saison précédente. C'est une question d'une importance considérable, car elle signifie moins de déchet dans la manufacture et proportion plus grande de fil. Plus de 1,700,000 balles de ce coton de haute qualité figuraient dans l'approvisionnement visible et invisible, au 1er septembre, pour la consommation de la présente saison et par conséquent sont un facteur dont il faudrait tenir compte.

La consommation du coton par les filatures du Sud marche maintenant de pair avec celle des filatures du Nord. M. Hester estime à 2,200,000 balles la consommation du Nord et à 2,163,505 celle du Sud. Toutefois le "Chronicle" donne 2,092,050 balles comme consommation du Nord et 2,203,406 balles comme consommation du Sud. Ces chiffres comprennent seulement le coton Américain; il faut y ajouter 120,083 balles de coton étranger. Ce coton étranger est toujours employé à la filature de fil fin, filature qui n'est pas uniquement le fait des manufactures du Nord, mais d'un certain nombre de manufactures du Sud, principalement de celles des deux Carolines et de la Géorgie, bien que l'Alabama fasse un peu de cette fine filature. Plus ou moins de ce coton étranger ou Egyptien est mélangé au long brin de coton qui pousse dans les terrains d'alluvion du Sud. Près de 76,000 métiers consomment du coton étranger dans le Sud, où on accorde chaque année plus d'attention à la filature fine. Il n'y a pas de raison pour que ce genre de filature ne soit pas conduit là d'une manière aussi prospère que dans le Nord, et certainement il le sera avec le temps.

Il y a, et toujours il y a eu, une divergence considérable dans les chiffres donnés par Hester et le "Chronicle" au sujet du nombre des métiers qui existent dans le Sud. Le nombre des métiers en activité serait, d'après le "Chronicle," de 8,747,810, et, d'après Hester, de 9,205,-949. Toutefois ces deux autorités sont d'accord quant au pourcentage des métiers en opération; elles fixent ce pourcentage à 92 pour cent.

Le "Chronicle" donne 131.4 livres comme chiffre de la consommation par métier, tandis que Hester estime à 120.83 livres cette même consommation. Hester donne pour raison de ce faible chiffre le fait que les filatures du Sud n'ont produit dans la dernière saison qu'environ 75 pour cent de ce qu'elles pouvaient produire, à cause de la rareté de la main-d'oeuvre. Cette rareté était due à de nombreuses raisons, à citer entre autres le fait que de nombreuses familles avaient quitté les filatures pour retourner aux plantations de coton.

D'après M. Hester, la migration des ouvriers de la manufacture aux plantations est un événement auquel on devrait s'attendre plus ou moins de la part d'une peuplade habitant un pays agricole, mais cette migration se réduira probablement plus ou moins dans le cours des années.

Les chiffres donnés plus haut indiquent que la consommation dans le Sud n'a pas marché de pair avec l'augmentation du nombre des métiers, et il est raisonnable de se demander si le Sud n'a pas atteint une période où une halte, tout au moins temporaire, ne devrait pas avoir lieu dans l'accroissement du nombre de métiers.

On ne peut pas dire que cette diminution de la consommation soit due à un filage de numéros plus fins, car, d'après le "Chronicle," le numéro moyen du fil n'es que de 19 au lieu de 19 3-8 qu'il était pendant la saison 1903-1904. Quant au numéro moyen du fil filé dans le Sud, nous n'avons pas changé nos vues au sujet des estimations données

Pen-Angle parle aux Détailleurs

Commerce Prospère.

Des affaires prospères, rapportant des profits, ne sont pas créées par d'habiles vendeurs. C'est à l'acheteur qu'on devrait donner crédit des affaires. Chaque année les marchands de détail dépendent davantage de la qualité et de la popularité des marchandises et moins des vendeurs.

C'est ce qui devrait être, des marchandises sans qualité ne peuvent pas être vendues deux fois à un client, quelle que soit l'habileté du vendeur. De bonnes marchandises, bien annoncées, peuvent être vendues par le vendeur le plus stupide.

Le Sous-Vêtement Irrétrecissable

Marque Pen-Angle

se vend facilement, parce que sa qualité est connue.

Quand vous offrez à un client un Sous-Vêtement PEN-ANGLE, il n'est pas besoin d'arguments pour le vendre. On sait que la marchandise est correcte — que la longue durée d'un bon matériel et la perfection de la main-d'œuvre sont en elle—qu'elle s'ajuste parfaitement et qu'elle donne le sûr confort d'une marchandise bien comprise, bien faite.

Il est de votre intérêt, comme de celui de vos clients d'avoir en stock les Sous-Vêtements de la marque PEN-ANGLE.

Les voyageurs de toutes les bonnes maisons peuvent vous offrir les lignes PEN-ANGLE.

The Penman Manufacturing Co., Limited
de Paris, Canada.

Articles Nécessaires p

Sac de Soie de Fantaisie avec Monture en Métal.

LE STOCK LE PLUS VASTE

d'Articles de Bimbeloterie

Peignes de Fantaisie.

Peignes de Nuque.—Simples, Montés et en Sets.
Peignes de Côté.—Simples et Montés.
Peignes Pompadour.—Styles les plus nouveaux.
Peignes de Cou.—Dernières Créations.
Peignes de Toilette.—Grande Variété.

⚜

Jeux de Peignes et de Brosses.

Choix dans un Grand Assortiment.

⚜

Brosses à Cheveux.

Notre stock comprend une ligne spéciale avec Soies Solides, Montures en Ebène, Bois de Rose, et Chêne Clair, à détailler à..... **25c.**

⚜

Bijouterie

Broches, Epingles de Chapeaux de Fantaisie, Jeux de Broches de Fantaisie.

Cadres de Photographies.

Un grand assortiment de nouveaux Cadres, une ligne (valeur exceptionnelle) à détailler à **10c.** et **25c.**

⚜

Sacs et Porte-Monnaie.

Sacs en Sateen Mercerisé de Fantaisie, à détailler à..... **25c.**
Sacs en Soie en modèles assortis, à détailler à..... **50c.**
Sacs en Soie avec montures en métal, à détailler à..... **$1.00**
Sacs Noirs avec montures en "gun metal", à détailler à..... **$1.00**
Porte-monnaie français, 14 centimètres de long, à détailler à..... **25c.**

Notre stock de Sacs et Porte-Monnaie est le plus complet que nous ayons jamais offert.

⚜

Ceintures.

Voyez nos Nos. 1 et 4 à détailler à **25c.** et beaucoup d'autres lignes d'Articles de Vente Rapide.

GREENSHIE

MONTREAL

r le Commerce de Noel

et d'Objets de Fantaisie

AU CANADA

Sac de Soie de Fantaisie.

Sachets pour Gants et Mouchoirs.

En Satin, Faits à la Main, et Peints à la Main.

3 lignes à détailler à..... **25c.**
2 lignes à détailler à..... **50c.**
1 ligne à détailler à..... **75c.**

⚜

Dessus de Coussins.

Dessus de Coussins Lithographiés.
Dessus de Coussins en Tapisserie Française.
Dessus de Coussins en Canevas (à faire).
Et nombre de lignes entièrement nouvelles.

⚜

Carrés de Table.

Carrés de Tables en Canevas, uni.
Carrés de Table en Canevas, travaillé.

⚜

Dessus de Taie d'Oreiller.

1000 douzaines assorties, 12 patrons par boîte, 6 douzaines par boîte, à détailler à..... **50c**

Garnitures assorties :

18 x 54—3 douzaines par boîte.
18 x 36—2 douzaines par boîte.

Pelotes d'Epingles.

Forme Diamant, Peintes à la Main sur Satin, à détailler à..... **25c.**

Et nombre d'autres lignes.

⚜

Nouveautés pour Noël.

2000 douzaines de Doilies Teneriffe faites à la main, à détailler à.....**60c** la douzaine.

Et un bon assortiment de lignes meilleures.

⚜

Divers.

Nous sommes aussi bien montés en

Jarretières de Fantaisie.
Jarretelles de Fantaisie.
Etuis à dés en Peluche.
Cordonnet et Ganse mercerisés pour coussins.
Cordonnet et Ganse en soie pour coussins.
Montres.
Réveille-Matin.
Cartes à Jouer.
Brosses à Dents.
Savon de Toilette.
Parfumerie.
Et beaucoup d'autres articles trop nombreux pour les mentionner.

LDS Limited

MONTREAL

INDIENNES DE CRUM

Les Leaders du Monde

TOUT DEPARTEMENT DE TISSUS LAVABLES DEVRAIT EN AVOIR.

Les acheteurs judicieux d'indiennes au Canada s'accordent à dire que ces beaux tissus donnent satisfaction tant au Marchand qu'au Client.

Le type d'excellence et de valeur que ces indiennes parfaites ont représenté dans le passé sera maintenu la saison prochaine.

Nos voyageurs offrent maintenant un assortiment plus grand et plus complet que jamais auparavant.

CHOIX DANS PLUS DE 1000 PATRONS.

Les Prix et Conditions sont les memes que la Saison Derniere

INDIENNE B. B. B. INDIENNE

ENREGISTREE

B B

FAITES AU CANADA

B B

Pour la solidité, la durée et la résistance au lavage, elles sont sans égale.

L'augmentation de la demande pour cette marque populaire prouve qu'elle attire les affaires.

B B

INDIENNE B. B. B. INDIENNE

CONTROLEE PAR

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

par le "Chronicle" pendant un certain nombre de saisons, tendant à dire que la finesse moyenne est plutôt au-dessous de ce qu'elle devrait être. Dernièrement, M. William Whittam, Jr., a estimé à 24 le numéro du fil filé dans le Sud. Cette moyenne, à notre avis, est beaucoup trop élevée, de même que la moyenne du "Chronicle" est trop basse.

Pour le prix moyen du coton de la saison 1904-1905, M. Hester donne le chiffre de 8.98 cents par livre; en regard de 12.15 cents qu'il était la saison précédente; ce qui donne une valeur de près de $630,000,000 à la dernière récolte contre $618,000,000 à la récolte précédente. Cette valeur a profité d'autant au peuple du Sud, l'a rendu comparativement riche et l'a placé dans une situation financière qu'il n'avait jamais occupée auparavant.

C'est pour cela et pour d'autres raisons similaires, que le Sud est dans une condition si prospère et peut acheter nos articles manufacturés, tant de luxe que de première nécessité. La population de ce district est relativement dans une situation financière indépendante. Cela est dû en grande partie à l'excellente discrétion dont ont fait preuve les fermiers en mettant leurs récoltes sur le marché, ou en les gardant par devers eux jusqu'à ce qu'une occasion favorable se soit présentée pour leur permettre de se défaire de leurs récoltes sur une base rémunératrice. Ils ont heureusement pour eux une période d'activité remarquable dans les filatures de coton de ce pays et de l'étranger, activité qui a créé une demande extraordinaire pour leurs produits. Les filatures ont eu une activité extraordinaire; de plus les perspectives se présentent sous un aspect exceptionnel et viennent à l'appui de la croyance que l'approvisionnement futur du coton commandera un prix qui donnera un bon profit au planteur.

Non-seulement la demande est bonne pour les marchandises destinées à la consommation domestique, elle est bonne aussi pour les marchandises d'exportation; celles-ci atteignent le chiffre obtenu la dernière saison..

Il est probable que 1,500,000 à 2,000,000 de métiers sont occupés activement aujourd'hui à produire du fil pour marchandises d'exportation. La saison dernière, environ 12 1-2 pour cent de la valeur totale des articles de coton produits par nos filatures ont été expédiés à l'étranger, la plus grande partie en Chine. On n'avait jamais atteint de telles proportions auparavant.

Il est à remarquer que les ateliers ont été ocupés, grâce à l'activité croissante de la fabrication, à remplacer l'ancienne machinerie par une machinerie plus moderne, et même à fournir de la machinerie à de nouvelles filatures. Cette renaissance des filatures du Nord a pris un certain nombre d'anées; aujourd'hui elles sont dans des conditions économiques bien meilleures qu'on ne se le figurerait. Toutefois cela ne veut pas dire qu'il n'y ait pas de manufactures qui aient grandement besoin d'un outillage plus moderne pour augmenter leur rendement.

D'après les derniers rapports reçus de Belfast, le marché des toiles a une forte tendance à la hausse. Les manufacturiers ont déjà reçu une forte quantité de commandes pour la saison du printemps et sont, par conséquent, très indépendants.

* * * *

Pendant l'année courante il a été planté 14,000 acres en coton dans les colonies anglaises.

—MM. Brophy, Cains Ltd, offrent à des prix exceptionnels une forte quantité de coupons de flanellettes, de cotons gris et blancs et de cotons pour draps de lit ainsi que des cotonnades Saxony.

NOUVEAUTES PARISIENNES EN COSTUMES POUR DAMES

Le correspondant parisien d'un journal New-Yorkais écrit ce qui suit:

Une des grandes caractéristiques de la saison est le petit boléro, très court en avant et en arrière, doublé de soie; on le porte par-dessus une blouse ou corsage de tissu léger, et on peut le faire en taffetas souple, louisine, soie garnie de riches rayures, ou même en cachemire fin ou en étoffe à robes. Le boléro donne un fini charmant à un corsage drapé Louis XV, garni d'un haut corselet, et produit un bon effet quand il est fait du même matériel et qu'il est de la même couleur que les garnitures de la jupe.

Le costume tailleur, pour la toilette du matin, est toujours très simple; on le fait principalement en cheviot ou en tweed ayant toutes les nuances du fauve clair et du gris — avec des petits carreaux noirs, bruns ou bleus. Ces costumes se font pour la plupart avec des redingotes très ajustées ou de courtes et élégantes jaquettes, avec un collet et des revers de manches en velours.

Les costumes pour l'après-midi sont en drap amazone riche, en cachemire, en faille et en bengaline de belles nuances feuille morte et héliotrope, allant jusqu'au violet foncé et prenant tous les tons de la couleur orange jusqu'au brun mordoré et au châtain. La couleur lie de vin est aussi très à la mode. Ces robes continuent à être excessivement amples et longues et ont de nombreuses garnitures vandyke, de dessins horizontaux et evtricaux en velours assorti, de rubans ruchés et de gallons en soie souple.

Les blouses sont toujours en vogue et resteront ainsi tant que le costume tailleur existera. On les modifie légèrement, en leur donnant moins d'ampleur et en les maintenant par des ceintures larges. Les blouses pour costumes habillés sont simplement charmantes, en crêpe de Chine ou en satin mousseline, avec des empiècements en riche point d'Irlande ancien ou en Valenciennes, portant des insertions de chenille, de velours ou de dessins en tout petits rubans; ce qui oblige malheureusement à les boutonner par derrière. Les manches pour une grande partie se terminent au coude par un volant. Pour les toilettes plus simples, on porte du taffetas à carreaux ou à rayures, de la bengaline et du satin liberty avec manches ordinaires amples aux épaules; la teinte de ces blouses correspond à celle de la jupe. On leur donne un joli fini au moyen d'un col et de manchettes en batiste élégamment brodée.

Il se fait un retour marqué aux modes Louis XV et Empire tant pour les tissus que pour les styles. Les soieries et les brocades pour toilettes du soir sont d'une même teinte très belle. Quant aux jaquettes et manteaux, il y a une grande tendance à revenir à la forme ample, longue,

formant jupe, portée il y a vingt ou trente ans. Nos grands couturiers semblent se fatiguer de la silhouette élancée, élégante.

Les fourreurs n'ont pas encore lancé une fourrure ou un genre spécial; mais il y aura encore un mélange de couleurs et de fourrures. Je suis heureux de constater que la fourrure de phoque (sealskin), qui est si seyante, sera beaucoup portée pour les manteaux et comme garnitures. Pour l'automne, les beaux boas en plumes d'autruche ont retrouvé leur ancienne vogue; on en voit de toutes les teintes,, toutes les formes avec un mélange de plumes de marabout. Ils donnent un beau cachet aux toilettes habillées.

Dans les chapeaux, on remarque une immense variété de formes. Le chapeau marquis sera encore beaucoup porté avec une calotte ronde ou plate, faite en castor à duvet court ou en peluche, ainsi que le chapeau directoire avec une calotte carrée élevée et une large passe. J'ai remarqué un très beau chapeau dont la calotte molle était en chinchilla, un des bords était relevé; il était garni de plumes molles de couleur pâle. Un autre en velours noir était garni de gros chrysanthèmes du Japon.

D'après les informations que nous recevons, les manufacturiers français et suisses ont avancé le prix des rubans de 5 à 10 p. c. Ces manufacturiers commencent déjà à recevoir de nombreuses commandes pour le printemps 1906, qui, selon toute probabilité, sera une grande saison de rubans.

* * * *

La manufacture de chapeaux bien connue de MM. E. Guillet & Co., de Marieville, vient d'être transformée en une compagnie limitée au capital de $150,000. Les directeurs de la nouvelle compagnie sont MM. Edmond Guillet, H. D. Guillet, H. W. Jewett, T. Gnaedinger et J. H. MeKechnie. La nouvelle compagnie a été incorporée sous le nom de The Guillet & Sons Co. Ltd. Le bureau principal est à Marieville, P. Q.

* * * *

M. J. M. Orkin, de la maison Chaleyer & Orkin, nous dit que les affaires ont été très satisfaisantes depuis le commencement d'octobre.

Parmi les articles de grande vente, M. Orkin cite les chapeaux en beaver, les ailes, les fleurs et les feuillages. La demande pour les velours a été, depuis le début de la saison, plus forte qu'elle ne l'avait jamais été. On remarque un certain ralentissement dans la demande pour les peluches.

Relativement aux nuances M. Orkin recommande surtout le vert mousse et toutes les nuances du pourpre.

* * * *

Nous apprenons que, par suite de la forte demande qui s'est produite en Europe aussi bien qu'aux Etats-Unis pour les velours et les ailes de fantaisie, ces deux articles s'obtiennent très difficilement des manufacturiers européens.

Il est à prévoir qu'il sera bien difficile sinon impossible de placer chez ces manufacturiers des répétitions de commandes.

* * * *

M. J. F. L. Dubreuil, de la D. McCall Co. Ltd., nous rapporte que la demande pour les articles de modes a été bonne dans les Cantons de l'Est, surtout si l'on prend en considération que la belle température que nous avons eue n'était guère faite pour activer la vente des articles d'hiver.

* * * *

La maison Debenham, Caldecott & Co., de Montréal et celle faisant affaires sous le même nom à Toronto, ont été amalgamées sous le nom de Debenhams (Canada) Limited. La compagnie est formée au capital de 100,000 louis, son siège social est à Londres. Les directeurs canadiens sont: M. F. X. D. de Grandpré, de Montréal, et M. Stapleton Caldecott, de Toronto.

* * * *

Les ordres pour le printemps sont très nombreux et portent sur tous les articles de mode en général, nous dit M. F. X. D. de Grandpré, de la maison Debenham, Caldecott & Co. Il est à remarquer que les velours s'emploient de plus en plus comme garniture et pour recouvrir les formes de chapeaux. Les autres garnitures en vogue sont les ailes, les plumes de fantaisie, les fleurs, les voilettes en crêpe de Chine que l'on dispose à l'arrière des chapeaux.

En fait de formes de chapeaux, il s'est vendu au début de la saison un très grand nombre de "Turbans Polo"; ce genre, cependant, commence à perdre de sa vogue surtout depuis qu'il est devenu relativement bon marché et commun.

En fait de nuances, il y a eu une demande tout-à-fait inattendue pour le bleu marin, ensuite viennent le vert et le gris; tandis qu'à New-York les couleurs préférées sont le rouge foncé et le rouge claret.

M. W. E. Waters, représentant de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., visitent actuellement le commerce de Montréal avec un assortiment complet de manteaux en tweeds pour dames et jeunes filles. Ces confections sortent des meilleures manufactures et méritent toute l'attention du commerce.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co., offrent actuellement aux prix les plus attrayants des lignes complètes de manteaux d'hiver pour dames et demoiselles. Ils ont également de belles lignes de collets de fantaisie.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co., Rue St-Pierre, Montréal, ont en stock une ligne superbe de tissus "Bearskin" pour la confection des manteaux de bébés. La maison enverra des échantillons sur demande.

MM. Chaleyer & Orkin désirent attirer l'attention du commerce des Modes sur leur assortiment de fleurs, feuillages et d'ailes. Leurs lignes de velours sont encore au grand complet.

Comme les articles ci-dessus mentionnés commencent à devenir rares sur notre marché, ces messieurs sont d'opinion qu'il serait prudent de placer les commandes à présent.

MM. Debenham, Caldecott & Co., Rue Ste-Hélène, Montréal, ont en stock un assortiment choisi de manteaux importés en tweed. Ces manteaux faits par les plus grands manufacturiers européens sont des plus élégants et sont confectionnés en tweed et draps de fantaisie.

MM. Debenham, Caldecott & Co, de Montréal, viennent de recevoir d'Europe un envoi important comportant des velours de toutes les nuances, ainsi que des lignes complètes de leurs célèbres rubans D. C., II; D. C., III; & D. C. 100.

Les manteaux et collerettes en frieze, en drap, et ceux doublés en fourrures ainsi que les jupes et costumes noirs et de couleur de la maison Jos. Lamoureux, 178, rue Montcalm, sont faits d'après les modèles les plus nouveaux. Le fini est parfait et les prix sont absolument corrects. Si vous n'avez pas encore reçu la visite des voyageurs de cette maison, écrivez et des échantillons vous seront donnés sans retard. Il est de l'intérêt du commerce de voir le splendide assortiment de M. Jos. Lamoureux.

MM. E. O. Barette & Cie, viennent d'accepter l'agence du collet patenté "Looscarf". Ce collet répond à un besoin qui se faisait sentir depuis longtemps; la boutonnière étant pla-

LA JEUNE FILLE CANADIENNE.

Est un des membres les plus distingués de cette catégorie très-nécessaire des êtres humains qu'on appelle les femmes, et comme telle, elle demande que ses vêtements soient d'accord avec ses goûts raffinés. Nous offrons juste maintenant en stock les lignes correctes en Jupes de Robes, Jupes de dessous, Blouses et Pardessus, dans notre Département des Confections, et, dans notre Département des Etoffes à Robes, les Draps New Century, Imperial Mixtures, Draps à Points Croisés pour Costumes, et Draps Chevron Blenheim. Chaque Département complètement assorti pour la Saison de Rassortiment d'Automne. Exécution d'Ordres par correspondance, une spécialité.

JOHN MACDONALD & CO., TORONTO. Wellington & Front St., E.

Leurs Bureaux et leurs Représentants dans la Province de Québec, sont: M. J. O. TREMPE, 207 Rue Saint-Jacques, MONTREAL; M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, Saint-Roch, QUEBEC; M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.

cée dans le bord intérieur, la cravate peut être passée et nouée très facilement. Ces collets sont faits en toile de qualité supérieure et se vendent aux prix ordinaires.

Parmi les nombreuses nouveautés que nous avons remarquées pour le commerce du Printemps prochain, il convient de mentionner les chemisettes pour dames confectionnées par The Allied Manufacturing Companies. Ces chemisettes, qui ont une apparence très masculine, sont faites en cotonnade et en lustrés de fantaisie avec un col haut rabattu bordé en couleur et une cravate assortie d'une longueur de 36 pouces; le tout a une apparence des plus chic.

M. J. F. L. Dubreuil, représentant de la D. McCall Co. Ltd., est de retour à Montréal après avoir terminé un excellent voyage de placement dans les Cantons de l'Est. M. Dubreuil compte partir vers la fin de la semaine pour Toronto, afin de s'y procurer les dernières nouveautés européennes et américaines reçues par sa maison pour le commerce du Printemps.

M. Dubreuil est d'avis que, dès que les froids auront pris, les affaires deviendront très actives. La situation générale est excellente dans les districts qu'il a parcourus; tous les produits de la campagne se sont bien vendus et les stocks dans le commerce de détail de la mode sont plus dégarnis que de coutume.

Pendant sa dernière tournée, M. Dubreuil a eu de nombreuses commandes pour les chapeaux et turbans dans les formes polos, ainsi que pour les ailes et les rubans de taffetas.

M. Dubreuil nous dit qu'en fait de nuances la demande porte en grande partie sur le brun, le bleu marin, le rouge et les couleurs pourpres.

Modes du Printemps.

The Allied Manufacturing Companies présentent actuellement au commerce de détail ses modèles de blouses en mousseline et en organdi. Ces modèles sont en tous points conformes aux dernières indications de la mode; quelques-uns d'entre eux sont garnis de dentelles et de broderies, tandis que d'autres sont ornés de médaillons en broderie. Il y en a également avec empiècement et se boutonnant en arrière et en avant; les poignets sont de la longueur voulue, l'ensemble est vraiment remarquable. La compagnie se fera un plaisir d'envoyer des échantillons sur demande.

ASSEMBLEE ANNUELLE DES MANUFACTURIERS DE GANTS

Les manufacturiers de gants et de mitaines du Canada ont tenu leur assemblée annuelle vers la fin du mois de septembre. Par suite de l'avance des matières brutes et plus particulièrement des cuirs, il a été jugé nécessaire d'augmenter les prix des gants dans les proportions de 10 à 15 p. c.

Les conditions de paiement pour les livraisons d'automne ont été établies de la façon suivante à partir du 1er novembre, 60 jours net ou 2 p. c. 10 jours.

Les élections pour le bureau de direction ont donné les résultats suivants:

MM. W. A. Storey, Acton, Ont., président; J. G. Westgate, Montréal, 1er vice-président; H. G. Smith, Dundas, 2e vice-président; W. H. Whiteside, Delhi, secrétaire trésorier.

Les messieurs suivants font partie du comité exécutif: G. A. Vaudry, Québec; F. Galibert, Montréal; Robt. Ryan, Trois-Rivières; A. R. Clarke, Toronto; W. C. McLaren, Brockville, et M. Branscombe, Picton.

M. W. B. Hurd, représentant au Canada, de MM. Reynier frères, fabricants de gants à Grenoble, nous rapporte que le commerce des gants pour la saison d'automne et d'hiver est des plus actifs.

Relativement au genre de gants portés, M. Hurd nous fait remarquer qu'il y a une innovation importante, en ce sens que la tendance pour les gants Mousquetaires dans les longueurs de 8, 12 et 16 boutons devient de plus en plus accentuée. Ce changement radical est causé par la mode des manches courtes qui a eu tant de vogue pendant la saison d'été. Ici, au Canada, la demande semble surtout porter sur les gants d'une longueur de 8 boutons et l'on prévoit qu'ils seront de grande vente au Printemps prochain. A New-York et dans les autres grandes villes des Etats-Unis, les commandes sont tout aussi fortes pour les longueurs de 12 et 16 boutons.

La préférence est accordée aux gants glacés dans les nuances "tans, brunes et grises, ensuite viennent les gants de Suède de couleurs blanche et noire."

Il va sans dire que les gants avec boutons de longueur ordinaire sont toujours un article de vente courante, mais il convient de mentionner l'importante innovation des gants Mousquetaires.

* * * *

L'assemblée annuelle de la Colonial Wearing Co., Ltd., de Peterboro, a eu lieu dans cette ville le 15 septembre. Le rapport déposé a été des plus satisfaisants.

L'élection du bureau de direction pour l'année courante se compose de M. F. J. Jamieson, président et de MM. R. R. Hall, M. P., L. F. Clarry, J. A. Madill, R. H. Kells, directeurs.

* * * *

Nous apprenons que la plupart des maisons de gros ont avancé les prix des bas de laine de 5 à 10 p. c.

* * * *

MM. Alfred Leloup et A. Prolest, de Québec, viennent d'organiser une manufacture de corsets qui sera connue sous le nom de French Lady Corset Mfg. Co.

* * * *

Les maisons de gros nous rapportent qu'il devient déjà difficile d'obtenir des livraisons satisfaisantes de la part des manufacturiers de sous-vêtements. Ces derniers prétendent qu'ils ne s'attendaient aucunement à avoir une telle quantité d'ordres pour l'automne 1906; de plus, il leur est assez difficile de se procurer la matière brute; enfin, la main-d'oeuvre est à la fois rare et exigeante.

M. Gustave Barrette, de M. M. E. O. Barrette & Cie vient de partir pour une tournée d'affaires dans le bas de Québec avec un assortiment de cravates et de bretelles pour le commerce des fêtes. Les lignes qu'il a en mains méritent l'attention des marchands progressifs.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de la maison Reynier Frères fabricants de gants à Grenoble, France.

MM. Reynier Frères occupent depuis un grand nombre d'années la première place dans l'industrie gantière en France, ce qui leur a valu d'être les fournisseurs des principaux magasins des Etats-Unis et du Canada.

Les gants de la maison Reynier Frères, de Grenoble sont vendus exclusivement à Philadelphie par la maison John Wanamaker et à New-York par John Wanamaker et Lord & Taylor et par les plus grandes maisons des villes importantes des Etats-Unis.

MM. A. O. Morin & Cie offrent au commerce un très grand assortiment de foulards en soie fabriqués par la maison. Toutes les nuances à la mode sont représentées dans cette collection qui sera de grande vente à l'époque des fêtes.

Alors que certaines maisons prennent orgueil de leur âge, nous sommes jeunes et entendons rester jeunes et le démontrer par une politique vigoureuse et agressive :

Debenham, Caldecott & Co.

MODES D'AUTOMNE

Assortiment Complet pour la Saison Actuelle

Nous avons tout ce dont vous pouvez avoir besoin dans les

CHAPEAUX, PLUMES, AILES,
VELOURS, RUBANS, SOIES,

Manteaux d'Automne

POUR DAMES

Nous avons un grand choix de . . .
Manteaux de Drap, Frieze et Tweed.

TOUTES LES GRANDEURS, COULEURS, ETC.

Debenham, Caldecott & Co.

F. X. D. de Grandpré, Gérant.

AGENCE DE QUEBEC.
43½ RUE ST-JOSEPH,

Richmond Bldg.
OTTAWA.

18 rue Ste-Hélène, MONTREAL.

MM. E. O. Barette & Cie, agents dans la Province de Québec pour la Dominion Suspender Co. nous informent qu'ils viennent de recevoir de nouvelles lignes de bretelles préparées tout spécialement pour le commerce des fêtes. Ces bretelles en soie de toutes nuances sont empaquetées une paire par boîte et offertes à des prix variant de $3.00 à $24.00 la doz.

C'est un stock excellent pour le marchand; ces bretelles sont d'une vente très facile à l'époque des fêtes

MM. A. Racine & Cie attirent l'attention du commerce sur leurs lignes de gants de laine tricotés, gants de Cachemire, gants de Kid simples ou doubles. Ils ont également de belles valeurs dans les corps et sous-vêtements pour dames, ainsi que dans les tricots et peuvent livrer ces articles sans retard. Leurs lignes de bas de laine, Worsted et Cachemire sont complètes.

Reynier Frères

Les manufacturiers étrangers reconnaissent l'importance qu'il y a pour eux à chercher à commercer au Canada. Cela est rendu de nouveau évident par le fait que pendant le mois dernier, MM. Reynier Frères, grands manufacturiers de gants de Grenoble, France, ont ouvert une succursale Canadienne de leur maison, à Montréal

Le nom de "Reynier" est bien connu dans la fabrication des gants, et leur marque de commerce représentant un serpent se voit souvent dans les annonces de beaucoup de grands magasins de l'Amérique et du Continent. Jusqu'à présent les affaires de cette maison au Canada avaient été faites sur une petite échelle par l'entremise de Morleys, de Londres, Angleterre; mais à partir de maintenant la maison a l'intention de pousser vigoureusement les affaires dans ce pays, sous la surveillance directe du bureau Canadien. La firme a eu le bonheur de s'assurer les services de M. W. B. Hurd, qui a été pendant cinq ans acheteur de gants pour la maison Fitzgibbon, Schafheitlin & Co, de Montréal; il a été nommé gérant de la succursale du Canada. Des bureaux et des salles de vente convenables ont été ouverts rue St-Jean, No 22, où un assortiment complet des lignes les plus populaires sera tenu pour ordres immédiats.

MM. Reynier frères ont une réputation universelle, leurs marchandises se trouvent presque partout sur le globe, et le commerce Canadien profitera sans doute de l'occasion qui lui est offerte pour se procurer directement des manufacturiers ces gants hautement recommandables.

Demandez la Cravate Canadienne

La Niagara Neckwear Co. Ltd, représentée dans la Province de Québec par MM. E. O. Barette & Cie, Temple Building, Rue St-Jacques, Montréal, vient de mettre sur le marché des lignes nouvelles de cravates spécialement adaptées au commerce des fêtes.

Les marchands feront bien d'examiner ces nouveautés, l'assortiment est égal à celui de n'importe quelle maison américaine; les soies sont de la même provenance; par contre, les prix sont moindres étant donné que les soies destinées à la manufacture des cravates ne paient que 10 p. c. d'entrée au Canada, tandis que le tarif américain est de 45 p. c. — Il y a donc tout avantage à donner la préférence à la Niagara Neckwear Co.

TAPIS CURIEUX

Un magnifique tapis de Perse vient d'arriver en Angleterre; c'est un cadeau du shah de Perse au roi. Ce tapis est fait entièrement à la main et sa fabrication, malgré le nombre d'ouvriers qui y ont travaillé, a duré plus de trois ans. Le dessin en est très artistique et très compliqué, et le nom du roi, Edward VII, y est tissé, dit "London Tit-Bits."

Le magnifique hall de la Goldsmiths Company, dans Foster lane, contient trois riches tapis, faits à la manufacture de Wilton, près de Salisbury. Le plus grand de ces tapis, qui se trouve dans le salon de réception, mesure 40 pieds 2 pouces sur 26 pieds 9 pouces; il est d'une riche couleur cramoisie. A la partie centrale, qui a 10 pieds sur 9, sont représentées les armes de la compagnie, avec leurs couleurs héraldiques: bleu, vert, rouge et pourpre sur un fond blanc. Ces armes sont entourées d'une bordure de roses en festons avec des médaillons à chaque coin. Pour fixer le poil de ce tapis, qui pèse environ 1200 livres, il a fallu plus de 5,000,000 de noeuds.

Une autre compagnie, celle des Girdlers, possède un tapis qui est probablement unique par l'intérêt qui s'y rattache au point de vue historique. Il a été fabriqué, sous le règne de Charles I, à la manufacture de Akbar the Great à Lahore, sur l'ordre de Robert Bell, qui était le chef de la compagnie. Sur ce tapis, qui mesure 24 pieds par 7 pouces, sont représentés la couronne et les armoieries de la compagnie et deux balots de marchandises; de chaque côté sont les armoieries du donateur et deux balots de marchandises avec ses initiales et sa marque de commerce.

A l'époque du grand incendie, ce tapis fut sauvé de la destruction; mais c'était à l'époque de l'âge gothique, et on le considéra comme un simple tapis destiné à recouvrir un parquet; chaque année il devint de plus en plus sale et en plus mauvais état.

Ce tapis fut soustrait quelques années plus tard à cette négligence scandaleuse par des personnages de la cour plus éclairés que la majorité et, après une restauration complète, il fut placé dans un cadre en chêne finement sculpté et suspendu au-dessus de la table principale.

Le tapis servant aux prières et qu'on peut voir à South Kensington est un splendide spécimen. Mesurant 33 pieds par 20 pieds, il a été acquis au prix de 2,500 louis principalement par l'entremise du poète William Morris qui, avec d'autres personnes, souscrivit une belle somme pour cet achat. Ce tapis était à l'origine dans la mosquée d'Ardebil pour laquelle il a été fabriqué en l'an 946 de l'Hégire (année 540 de l'ère chrétienne) par Maksoud, de Kazan; ce fait, accompagné d'une belle maxime, est rappelé sur ce tapis en mots tissés dans le tissu même du tapis.

Deux autres tapis magnifiques ont été vendus il y a quatre ans à la chambre municipale de Lisbonne pour payer des réparations faites au Couvent Royal de San Antonio, auquel ils avaient été donnés en 1500 par l'infante Dona Sanche.

Quand ces tapis de Perse, brodés d'or et d'une surface de 18 pieds carrés, furent vendus, les enchères s'élevèrent rapidement. Partant de 888 louis, elles montèrent vite à 1708 louis; à ce prix, qui était de 1000 louis inférieur à leur valeur réelle, ils furent adjugés à un Français.

L'opinion publique toutefois était tellement soulevée contre cette vente, que deux autres tapis également précieux, propriété du couvent Estrella, furent retirés de la vente.

On a fabriqué dernièrement à Césarée un tapis curieux. C'est une représentation de la bataille de Trafalgar, prise au moment où Nelson reçut sa blessure fatale. Ce tapis, entièrement en soie, mesure 7 pieds par 6 pieds, et deux jeunes filles ont mis quatorze mois pour le tisser. Il a été vendu 400 louis. Un autre événement historique, la prise de Buda sur les Turcs en 1686, est représenté sur un tapis de la manufacture de Beauvais, qui a été fondée

Kingcot

Le Roi des Cotons

Les Cotonnades sont un facteur important de vos affaires.

Des magasins ont établi leur réputation par leur Département des Cotonnades plus que de toute autre manière.

Kingcot est un coton qui fait les réputations — c'est le produit de filatures outillées de la manière la plus moderne et des plus habiles ouvriers.

Si vous voulez faire le commerce des cotonnades dans votre district, il faut que vous teniez les cotonnades **Kingcot**.

La marque **Kingcot** ne se trouve que snr les meilleures qualités de

Ginghams	Etoffes à Robes
Saxonys	Ginghams pour Tabliers
Flannelettes	Domets
Shirtings	Oxfords
Galateas	Denims
Coutils à Matelas	Cotonnades

Auvents

Les voyageurs des maisons de premier ordre ont des échantillons des lignes **Kingcot.** Demandez à les voir—nous savons qu'ils vous intéresseront.

Kingcot

Le Roi des Cotons

en 1664, par Mme de Maintenon, épouse de Louis XIV.

Certains tapis, possession de potentats orientaux, ont une magnificence et une valeur semblables. A la grande exposition de 1851, un tapis en cachemire d'un travail compliqué a été exposé par le Maharajah Goolab Singh. Il était entièrement en soie et chaque pied carré ne contenait pas moins de 10,000 noeuds.

M. Geo. H. Hees vient d'acheter un terrain situé au coin des rues Bay et Piper, à Toronto, sur lequel il construira une bâtisse en briques et en acier d'une hauteur de six étages qui sera occupée par MM. Geo. H. Hees, Son & Co., Limited.

* * * *

On nous annonce une forte augmentation des prix des nattes du Japon. La hausse résulte du manque de stock et de la rareté de la main-d'oeuvre.

* * * *

Depuis le commencement de la saison d'automne, il y a eu à Montréal une excellente demande pour les tapis du genre Rug. Ces tapis sont à la fois économiques et de très belle apparence et ne présentent aucun des inconvénients des tapis à la verge qui, étant cloués sur le plancher, sont d'un nettoyage difficile.

* * * *

M. Henry Duverger, gérant à Montréal de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., nous informe que les affaires continuent à être actives; la demande pour les rideaux et les tissus pour ameublements est de premier ordre.

Les prix sont très fermes et les paiements se font à la satisfaction générale.

On trouvera, au magasin de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., 20, rue Ste-Hélène, des Housses pour meubles, des Dessus de Tables, des Portières et une ligne générale d'articles pour meubliers.

Les rideaux de dentelle sont un des meilleurs articles que les détailleurs puissent tenir MM. Geo. H. Hees, Son & Co. en offrent, dans leur magasin de la rue Ste-Hélène, une grande variété au choix des commerçants à des prix qui procurent à ces derniers de gros profits.

Ils ont un stock général d'articles de meubliers, et les marchands qui ne tiennent pas déjà leurs lignes de marchandises, trouveront qu'il est grandement de leur intérêt de voir ce que cette maison a à offrir.

M. J. Franklin, directeur-gérant de la North Western Fur Mfg. Co. nous informe que les affaires sont satisfaisantes.

Quant aux prix des fourrures ils avancent continuellement. D'après les derniers rapports reçus d'Angleterre, les moutons de Perse et les visons ont augmenté de 30 p. c.; les écureuils de 50 p. c.; les rats musqués de 22 1-2 p. c.; la loutre de 20 p. c. et le chat sauvage de 10 p. c. La raison de cette forte hausse provient de ce que la demande pour les fourrures augmente d'année en année. D'autre part l'approvisionnement des fourrures n'a pas augmenté dans les mêmes proportions vu que les derniers hivers que nous avons eus ont commencé assez tard, ce qui a limité la durée de la saison de la chasse.

M. M. F. St-John, Chambre 227, Temple Building, Rue St-Jacques, Montréal, désire porter à la connaissance du commerce qu'il paie les plus hauts prix pour tous les coupons et déchets de peaux de mouton de Perse et autres fournitures.

M. M. F. St-John paie au comptant tous les jobs de marchandises sèches qui lui sont offerts.

M. Pantaléon Jobin, de la North Western Fur Mfg Co., part prochainement pour un voyage d'affaires dans la partie est de la Province de Québec et dans les Provinces Maritimes. Les échantillons que M. Jobin soumettra au commerce comprennent un assortiment complet de fourrures de fantaisie, ainsi que les dernières Nouveautés en fourrures pour l'automne et l'hiver.

Les fourrures et garnitures de fantaisie mises en vente par la North Western Fur Mfg Co. sont vendues aux prix marqués avant la dernière hausse, la maison ayant eu la précaution de placer ses commandes de bonne heure. Avis aux marchands qui veulent se procurer des fourrures de première qualité à des prix raisonnables.

M. Jonathan Ellis a acheté de la Dominion Bank l'importante manufacture de lainages "The City Woollen Mills," de Hespeler, Ont.

M. Ellis est très compétent dans cette industrie et ne peut manquer d'y réussir.

* * * *

Aux ventes de laine de Londres tenues le mois dernier, les prix obtenus ont été des plus satisfaisants. Plusieurs lignes ont augmenté de 5 à 10 p. c. — D'après les indications actuelles il faut écarter toute possibilité d'une baisse prochaine dans les lainages.

* * * *

La demande pour les étoffes à robes d'automne et d'hiver continue à porter sur les Henriettas, les Broadcloths, les Mohairs et les Serges étoffes que nous avons recommandées au début de la saison.

Relativement aux nuances, la vogue du vert, du gris, du rouge, du bleu et du brun, continue à être grande. Cependant le noir est encore la couleur qui se vend le mieux.

* * * *

MM. John Fisher, Son & Co., nous avisent que les affaires en rassortiment ont été lentes pendant le mois de septembre et depuis le commencement d'octobre. Cette situation est due à la température exceptionnellement chaude que nous avons eue pendant cette période.

Par contre, les commandes pour le printemps 1906, ont dépassé toutes les espérances, la demande s'étant en grande partie portée sur les Worsteds gris et bruns.

Les prix ne sauraient être plus fermes; les paiements sont de premier ordre.

* * * *

M. C. X. Tranchemontagne nous avise que les commandes pour le printemps sont excellentes. Le commerce pour l'assortiment est assez satisfaisant.

Les prix des lainages sont toujours des plus fermes. Les paiements sont bons.

* * * *

La propriété située au coin sud-ouest de la rue Craig

ETOFFES A ROBES ET SOIERIES

Nous sommes activement occupés à faire des préparatifs pour la Campagne du Printemps dans nos Départements d'Etoffes à Robes et de Soieries, et nous espérons que nos voyageurs auront bientôt en mains des échantillons d'un des assortiments les plus choisis que nous ayons déjà eu le plaisir d'offrir au commerce.

Nous attendant à une saison active et comptant sur la réputation que ces départements se sont acquise, nous avons fait de forts achats dans les lignes destinées à être des leaders.

POUR LES BESOINS IMMEDIATS, vous trouverez notre stock bien assorti dans nos collections types de Vénitiennes Noires et de Couleur, Broadcloths, Fins Box Cloths, Tweeds pour Costumes, beaux Tweeds pour Costumes Tailleur, Tissus pour Manteaux à l'épreuve de la pluie et Tissus pour Manteaux Covert, Lustrés Noirs et de Couleur, Mohairs, Siciliennes, Sateens, Popelines, Crispines, Crepolines, Eoliennes, etc.

JUSTE EN MAINS: Tartans et Carreautés Shepherd, à détailler à 40c, 50c, 75c et $1.00 ; aussi la nouvelle teinte Plum dans tous les principaux tissus à la mode pour porter à l'intérieur et au dehors.

NOTRE DEPARTEMENT DES SOIERIES continue tous les jours à s'avancer en tête, et on le trouvera rempli des dernières nouveautés up-to-date, en Soieries Unies et de Fantaisie, pour le commerce de Noël.

Etoffes ponr Costumes en Velveteens finies Chiffon et de Couleur, assortiment complet en stock.

Voyez nos Voyageurs ou Demandez des Echantillons.

Tissus Lavables pour 1906.

Les tissus de vente populaire seront : Linons blancs et de l'Inde, Lawns Français, Lawns de Perse, Batiste, Organdis à Pois et à Dessins Suisses, Fantaisies, Lenos, Broderies, Nouveautés Imprimées.

Articles pour Noel.

Un assortimont complet de Parapluies, Ombrelles, Mouchoirs, Bimbeloterie de toute sorte, etc., pour le commerce de Noël.

Nos nombreuses lignes ont été choisies cette saison avec encore plus de soin que de coutume, et **MAINTENANT** nous sommes à même de satisfaire toutes les demandes de chaque section du pays.

ECHANTILLONS ENVOYES AVEC PLAISIR SUR DEMANDE.

Brophy, Cains, Limited

Vente en Gros de Marchandises Sèches. **MONTREAL.**

PROMPTS EXPEDITEURS.

et du Carré Victoria vient d'être achetée par MM. Mark Fisher, Sons & Co. pour la somme de $95,000.

MM. Mark Fisher, Sons & Co. occupent actuellement le coin nord-est du Carré Victoria et de la rue Craig.

MM. A. McDougall & Co. viennent de recevoir des lignes complètes de leurs célèbres serges Blenheim & Yotsman dans les nuances bleues et noires.

La qualité de ces serges est absolument garantie.

A l'avenir les lainages et étoffes à robes importées par la maison Alph. Racine & Cie porteront la marque enregistrée "Eureka."

M. Norman Paulet, chef du département des lainages de la maison Alp. Racine & Cie, partira sur la route à la fin d'Octobre avec un assortiment complet de nouveautés pour le commerce du Printemps. On trouvera dans cet assortiment des valeurs exceptionnelles en fait de mohairs, lustrés, alpagas et siciliennes.

Ces marchandises ont été choisies chez les manufacturiers européens les plus en renom par M. Paulet, lors de son récent voyage en Europe.

La maison C. X. Tranchemontagne peut, mieux que toute autre faire des conditions spéciales, vu qu'elle a placé en Europe d'importantes commandes avant la hausse qui vient d'avoir lieu sur les lainages. — Visitez donc la maison ou attendez la visite de ses voyageurs avant de placer vos commandes.

Recommandation Spéciale

Nous recommandons d'une façon toute spéciale à nos lecteurs de visiter les magasins de la maison C. X. Tranchemontagne, 315 Rue St-Paul, Montréal. Cette visite ne peut manque rde leur être profitable, car ils trouveront dans cet établissement de confiance toutes les dernières nouveautés en fait de tweeds et autres draps pour le commerce du Printemps.

LA PRODUCTION MONDIALE DE LA SOIE

La production mondiale de la soie en 1904, telle qu'indiquée par les statistiques que vient de publier le Syndicat des Soieries de Lyon, s'est élevée à 44,682,833 livres contre 39,980,621 livres en 1903, dit "Textile American." La production en Italie et en France a augmenté de 3,362,-015 livres, et les exportations du Japon se sont accrues de 2,043,664 livres. La production du Levant a subi une diminution de 758,382 livres.

Le marché américain des soieries a avancé de cinq à dix pour cent depuis que le prix de la soie brute a augmenté de $1.00 par livre.

* * * *

Ainsi que nous l'avons fait entrevoir dans un numéro précédent, le marché des soieries japonaises a augmenté considérablement depuis que la paix a été signée, l'avance des prix est estimée entre 15 et 20 p. c. La hausse provient de ce que la production, cette année, a été limitée et du fait que la demande domestique au Japon est en reprise.

MM. A. O. Morin & Cie viennent de recevoir cinq caisses de mouchoirs en soie du Japon. Ces mouchoirs, d'une valeur exceptionnelle, sont dans toutes les dimensions et à des prix variant de $1.75 à $10.00 la doz.

La ville de Tourcoing tiendra l'année prochaine, du mois de mai au mois de septembre, une exposition internationale des industries textiles.

* * * *

La commission du tarif composé de l'hon. M. Fielding, ministre des Finances; de l'hon. M. Paterson, ministre des Douanes et de l'hon. M. Brodeur, ministre du Revenu de l'Intérieur, ont commencé leurs travaux.

Après avoir siégé à Winnipeg, ces messieurs se sont rendus dans la Colombie Anglaise de là ils reviendront dans les provinces du centre et de l'est.

* * * *

MM. Brophy, Cains Ltd., nous avisent que les affaires ont été très actives pendant les dernières semaines. Les commandes de rassortiment sont très satisfaisantes. Il a été pris également des ordres nombreux pour les étoffes à robes ainsi que pour les tapis "Rugs."

Les remises sont satisfaisantes.

* * * *

D'après M. J. L. A. Racine, de MM. Alp. Racine & Cie, les affaires sont toujours très satisfaisantes avec une forte demande pour les lainages, les flannelettes et les cretonnes.

Les prix sont très fermes. Quant aux paiements, il n'y a pas de plainte à faire entendre.

* * * *

Le représentant de MM. Greenshields Limited nous informe que les affaires pour le printemps sont bonnes. Les ventes de rassortiment sont plutôt lentes par suite du retard de la saison d'automne. L'échéance du 4 octobre a été bonne.

* * * *

MM. W. R. Brock Co. Ltd., de Montréal, nous disent que les ventes d'étoffes à robes ont été très satisfaisantes pendant le mois de septembre. La demande pour les marchandises du printemps est satisfaisante; quant au commerce d'assortiment, il ne faut que des temps froids pour qu'il prenne de l'activité.

Les paiements sont bons.

Lignes de JOBS Importées dans toutes les catégories de

Marchandises Seches et d'Articles de Fantaisie

Anglais, Français, Belges, Suisses, Autrichiens et Allemands

L. HIRSHSON & CO.,

1782 rue Notre-Dame, MONTREAL

Tél. Bell, Main 2715. Tél. Marchands, 636.

TOOKE BROS Ltd.

MEN'S FURNISHINGS

SHIRTS

COLLARS

TIES

GLOVES

HANDKERCHIEFS

SWEATERS

FANCY VESTS

HOSIERY

UNDERWEAR

SUSPENDERS

RASSORTISSEZ!

Votre stock d'Articles pour Hommes pour le

COMMERCE DES FETES

devrait être complet sous tous les rapports.

Nous pouvons vous fournir immédiatement ce dont vous avez besoin, et vous trouverez que nos Marchandises sont la Meilleure Valeur au Canada.

MONTREAL

The Allied Manufacturing Companies a eu l'idée aussi nouvelle que pratique d'offrir, à titre de réclame, des petites cartes de prix en couleur. Nous conseillons aux marchands qu'ils soient clients ou non de la Compagnie, d'adresser leur demande pour ces cartes qui leur seront envoyées gratuitement. Mentionnez tout simplement que vous avez lu cette offre dans "Tissus et Nouveautés."

L'adresse de l'Allied Manufacturing Companies est 8 Rue St-Pierre, Montréal.

MM. L. Hirshon & Co attirent l'attention du commerce sur les marchandises suivantes offertes en jobs: Garnitures de fourrures, comprenant collets, boas, mouchoirs et étoles; tapis de Bruxelles; robes et manteaux pour enfants; sous-vêtements.

Examinez ces lignes, rien d'aussi bon à d'aussi bas prix!

Nous apprenons que MM. Alp. Racine & Cie viennent de se rendre acquéreurs de l'immeuble situé 350 Rue St-Paul, attenant à leurs magasins et qu'ils occuperont à l'expiration du bail de location actuel. Ces messieurs ont fait cette acquisition dans le but d'agrandir leur établissement. Cette mesure a été rendue nécessaire par l'augmentation constante de leurs affaires pendant les dernières années.

La maison A. Racine & Cie est, sans contredit, la plus progressive de toutes les maisons canadiennes-françaises dans la ligne de la merchandise sèche en gros. Dans ces dernières années elle a étendu ses affaires d'une façon vraiment considérable. Elle a actuellement des voyageurs qui parcourent les Provinces Maritimes, l'Ontario et le Nord-Ouest.

Ce résultat est dû à la sage administration de M. A. Racine, habilement secondé par son fils M. J. L. A. Racine.

Greenshields Limited.

Avec des stocks d'automne toujours bien assortis dans chaque département et des préparatifs extraordinaires en fait de marchandises pour les fêtes, on s'attend pour ce mois à des affaires qui battront le record. Beaucoup de lignes de marchandises pour le printemps sortent; et une grande partie des voyageurs de cette maison sont en route.

Le département des étoffes à robes est dans de bonnes conditions pour répondre à la demande qui se produit au sujet de tous les tissus populaires. Des expéditions ont été faites et les marchandises de Priestley sont ordonnées de nouveau sur toute la ligne. Les broadcloths, vénitiennes, henriettas, tissus tous unis généralement, commandent toujours l'attention. Les soieries font de très bonnes affaires et sont en stock bien assorti. Les prix tendent à monter et la maison conseille de faire un choix de bonne heure.

Les étoffes lavables, pour le printemps, seront offertes ce mois dans une variété encore plus grande et plus diverse que dans les saisons antérieures. Le choix des lignes de la Maison Greenshield a pris beaucoup de temps et d'étude, et cette maison pense que son assortiment d'articles en coton n'est pas dépassé en quoi que ce soit. Les articles blancs, unis, tels que toile de l'Inde, mousseline de l'Inde, lawn, Victoria et de Perse, etc. seront très en demande, principalement dans les qualités légères. L'assortiment des tissus de fantaisie comprend les dernières nouvautés provenant des marchés Européens et Américains. On offre une variété très grande de mousseline suisse avec effets à pois. Les mousselines présentent les dessins petits ,élégants; mais ont aussi si des fleurs de dimensions moyennes. La mousseline grenadine et la grenadine voile sont deux autres lignes populaires. Les effets mercerisés de pesanteur moyenne ont une position plus forte que jamais. Quelques piqués à pois tissés sont un bon article. La collection comprend de nombreuses imitations en coton, d'étoffes à robes en laine.

Les indiennes pour le printemps comprennent tous les meilleurs patrons canadiens et les indiennes anglaises de Crum peuvent être obtenues dans plus de mille dessins et dans un assortiment plus grand que jamais auparavant.

Le département "E" tient de nouveau la première place avec un assortiment magnifique de lignes fabriquées spécialement pour les jours de fêtes; ces lignes comprennent les effets les plus nouveaux en mouchoirs, en parapluies, en rubans, etc. Les stocks sont bien assortis, et les ordres par la malle recevront une prompte attention. On offre quelques jobs en mouchoirs brodés et ourlés. Les stocks de bonneterie et de sous-vêtements pour l'automne sont très bien assortis, et les ordres de répétition recevront toute notre attention. Les lignes pour le printemps sont offertes maintenant au commerce, et les acheteurs judicieux trouveront là de nombreux numéros avantageux. L'idée émise par cette maison de la création de comptoirs à 5 et à 10c. a de nombreux partisans, et les détailleurs ne devraient pas manquer d'obtenir des listes de lignes à détailler à ces prix. Un comptoir vendant des marchandises à ces prix est toujours un faiseur d'argent, et les lignes de la Maison Greenshield comprennent les meilleurs choix d'articles de tablette et de bimbeloterie.

Le département des marchandises de tablette regorge d'articles destinés à être vendus pour les fêtes dans différentes lignes de marchandises de fantaisie et de bimbeloterie. Dans les ceintures et les peignes, on peut voir les dernières idées de manufacture et de dessin, et les choix qu'a fait la maison sont très heureux. On peut se procurer tout ce que l'on veut dans le département des articles en cuir, y compris les sacs "enveloppe," "vanity" et "automobile". Le stock est complet depuis les plus petits bibelots jusqu'aux articles les plus grands. La bijouterie à prix populaires comprend une collection complète d'épingles à chapeaux, épingles de fantaisie, boutons de col et de manchettes, sets de boutons à chemisettes, etc. Les marchandises parlent pour elles-mêmes, et la maison demande aux marchands de faire leur choix de bonne heure.

Les golfers, les blouses, les sweaters, etc. tricotés peuvent être obtenus immédiatement, et l'assortiment de nouveautés tricotées est toujours intact. Le département des fournitures pour hommes a une collection de cravates faites spécialement pour les fêtes et contient tous les articles de vente courante. Les sous-vêtements et la bonneterie pour le printemps sont maintenant sur la route et les ordres arrivent assez bien.

Les vêtements confectionnés de la marque "Shield" se placent toujours en avant. Mr. Symington, l'habile gérant, offre maintenant les lignes de la maison dans les Provinces Maritimes. Quelques numéros spéciaux intéressants sont en offre. L'étage principal est toujours bien assorti avec une collection supérieure de flanellettes, etc. Les prix sont fermes et la maison conseille de faire un choix de bonne heure. Le département de cotonnades donne le même conseil en ce qui regarde les cotons blancs et écrus, les coutils à matelas, les toiles pour draps de lit, les denims, etc.

150 YEARS REPUTATION
W. BARTLEET & SONS,
Abbey Mills, REDDITCH, ENGLAND.
"ARCHER" BRAND
TRADE MARK.
NEEDLES
LA COUTURE RENDUE FACILE
Les Aiguilles "MARQUE ARCHER"
sont vendues sous une réputation de 150 ans, et la satisfaction est garantie. . . . . .
ENVOYEZ-NOUS VOTRE ORDRE PAR LA MALLE.
Wm. Croft & Sons,
ETABLIS EN 1855.
SPECIALITES:
Jarretelles, Peignes à Cheveux, Peignes de Toilette, Brosses, Bijouterie, Porte-monaie, Harmonicas, Coutellerie, Pipes, Cartes à jouer, Etc., Etc. . . . . .

GEO. H. HEES, SON & CO.

Outre les Stores de Chassis et Articles pour Stores de toute sorte, en pièces, montés sur rouleaux à ressort, garnis de Dentelle, de Franges ou décorés ; outre les Poles et Garnitures pour Rideaux, Plaques, d'Escalier et Articles en Métal, nous manufacturons et importons aussi des Rideaux en Dentelle, des Rideaux en Tapestry et en Chenille et des Dessus de Tables, des Housses pour Lits de Repos et pour Meubles, des Portières et Draperies, des Soieries et Burlaps pour Tentures, des Peluches de soie et de Coton, et un Stock général de Fournitures pour Meubliers. . . . .

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos métiers de Valleyfield, P. Q. Nous tenons un Stock immense de ces Marchandises, et nous exécutons tous les ordres rapidement. . . . . .

☞ Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, aux prix de 20c. à $15.00 la paire.

N.B.—Ces marchandises sont vendues a un prix qui procure de gros profits au detailleur.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED.

71 BAY ST., TORONTO.

ENTREPOT: No. 20, rue St-Hélène, MONTREAL.

The W. R. Brock Company Limited

Le département des étoffes à robes de Brock offre un assortiment de vénitiennes spéciales de couleur à détailler à 25c, et une ligne "AX" 23" de velveteen à détailler à 50c.; ces deux lignes sont des "leaders". Envoyez votre ordre avant qu'il y ait encombrement. Une jolie velveteen 24" de couleur, finie chiffon, à détailler à $1.00 est un article remarquable dans ce département.

Les marchands qui cherchent une bonne serge vécuna verront que AM 33 44" fera leur affaire. Cette ligne est exclusive à la Brock Co. et est offerte dans une grande variété de couleurs.

Dans la peau de soie noire, une ligne à détailler à 50c. est digne d'une mention très spéciale. Demandez à la Cie. qu'elle vous envoie un échantillon et jugez par vous-même.

Dans le département des lainages pour hommes, la vénitienne TBI à détailler à $1.25 bien que les prix aient été avancés récemment, est un fort favori; et le gérant rapporte qu'il y a augmentation de ventes pour cette ligne.

Les fameuses italiennes "Ravenswing" à détailler de 35c à $1.50 se maintiennent toujours bien et la ligne promet de devenir un des articles de vente courante dans le commerce des doublures. Les étoffes croisées Béatrice se maintiennent aussi bien et sont offertes en beaucoup de qualités variées.

Dans les draps pour manteaux de fantaisie et les draps "Covert", le stock est comme d'habitude complet et bien choisi, et les prix sont les plus bas. Au troisième étage, les lainages tricotés tiennent la première place. Les sets pour enfants consistant en tuques, ceintures et mitaines peuvent être obtenus à tous les prix, et des capelines, des chaussons, d'enfants, des capuchons, etc., etc. sont aussi offerts. Un joli lot de boas en fourrure à détailler de 25 à 75c. chacun est un des traits caractéristiques et, à ce prix, on se les disputera. Un joli capuchon tricoté à détailler à 40c occupe aussi une place très en avant parmi les nombreuses bonnes valeurs offertes.

Pour le marchand qui tient des vêtements d'enfants, il peut obtenir une jolie ligre de capuchons en peau d'ours, (Bearskin) qui se détaillent de 50c. à $1.35 et des mitaines assorties aux capuchons sont aussi en vente.

La demande pour les blouses de jeu de golf promet d'être encore plus grande que celle de l'année dernière, et les marchands de gros trouvent partout qu'il est excessivement difficile d'exécuter leurs ordres. La Cie Brock a jusqu'ici un stock assez bon, mais il s'épuise très vite et ceux qui donneront leurs ordres de bonne heure seront les mieux servis. Dans les mouchoirs pour dames, les marchands auront beaucoup à faire avant qu'ils puissent égaler "Seller" à 90c la douzaine "Cracker Jack" à $1.60 "Snap" à $1.10 "Wonder" à $2.25. Ces mouchoirs sont en cartons de cinq douzaines à l'exception de "Seller" qui est par lot de dix douzaines. Les patrons sont tous assortis et, comme nous l'avons dit auparavant, il est très difficile de surpasser ces lignes.

Une autre jolie chose pour les dames est un col en toile brodée [quelque chose de nouveau] et les dames aiment les nouvelles choses.

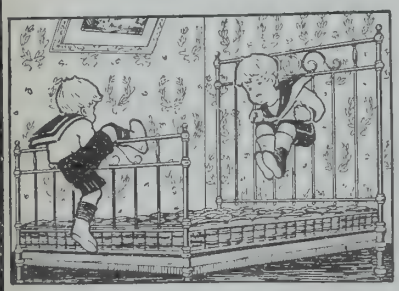
Dans les dessus de coussins, les lignes en tapisserie à 50c chacune ont une bonne vente et quelqus dessins très attrayants sont offerts. Une des nouveautés dans le stock des coussins, au troisième étage, consiste en un dessin japonais se détaillant à $1.00. Les dessus de coussins forment une bonne ligne pour votre comptoir des nouveautés. Si vous voulez une ligne régulière à 50c de dessus de coussins se détaillant à 50c, écrivez au département "E" pour avoir de plus amples informations. C'est une merveille.

Naturellement, les articles de cou pour dames sont de la dernière nouveauté, et beaucoup des dessins très jolis représentés dans le "Review" de temps à autre sont en mains.

Les ceintures "Buster Brown" sont un article remarquable dans ce stock de ceintures de Brock, e tvous ne pouvez trouver nulle part un stock plus grand ou plus complet.

Les rugs de Moravie faits à la main s'épuisent à peu près comme on s'y attendait, et les acheteurs ont exprimé chaque fois leur satisfaction de cette ligne. Les prix ne peuvent pas être améliorés et ils sont juste ce qu'i lfaut pour vous permettre de détailler les marchandises profitablement à un prix populaire.

Le département des confections offre quelques occasions en jupes de frieze à détailler de $1.75 à $5.00 chacune—la meilleure occasion qui ait jamais été offerte par la Brock Co. dans cette ligne et juste ce qu'il faut pour l'hiver. Une très jolie ligne de jupes en tweed à détailler à $7.00 chacune est aussi à remarquer dans ce département, et une vénitien-



TRADE MARK
THE IDEAL GUARANTEED LINE
IDEAL
REGISTERED

Manufacturiers en gros de :

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreiller de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE
The Alaska Feather & Down Co.
The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

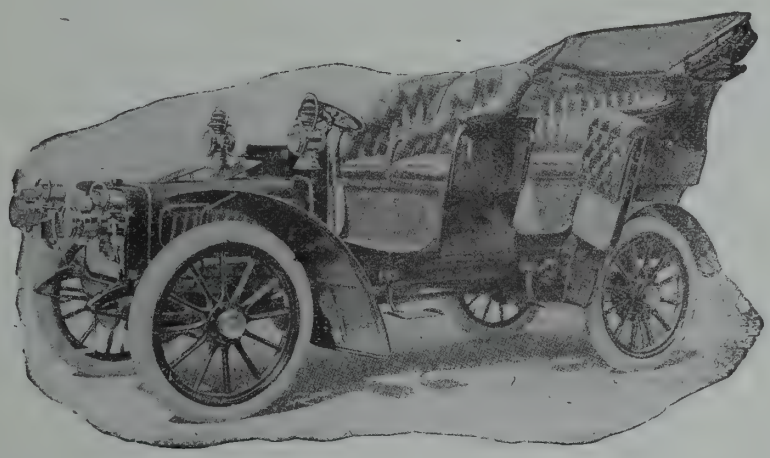
AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

Automobiles Decauville

La voiture de choix des Connaisseurs



Garantie pour 365 jours

Les Machines les plus parfaites au monde.

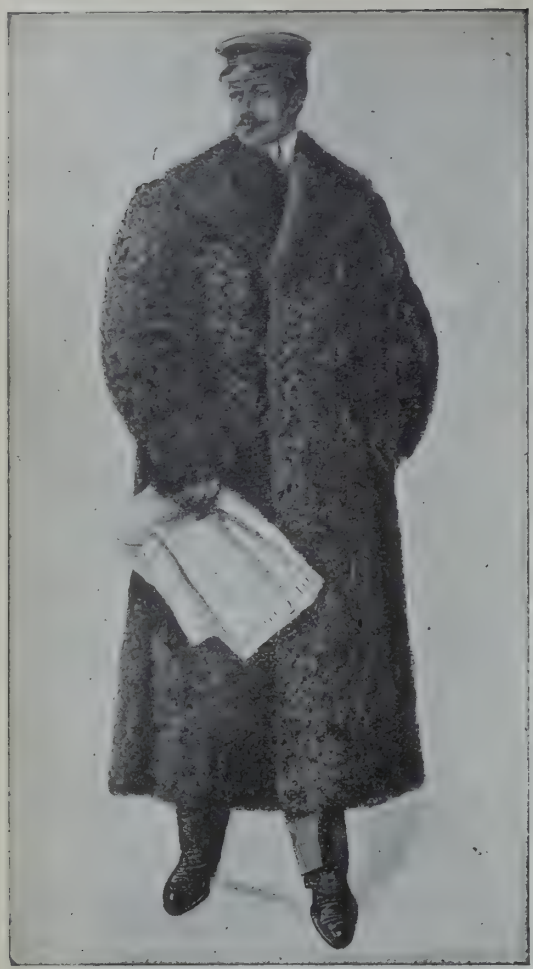
Tous ceux que cela intéresse devraient venir les voir au

Victoria Skating Rink

ENTRÉE PAR LA RUE STANLEY, EN ARRIÈRE DE L'HOTEL WINDSOR. . .

Livraison Immediate.

Canadian Motor Car Company



L'ETIQUETTE BISHOP

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure. . . . . .

Les Robes et Manteaux de Fourrures BISHOP

Sont éprouvés et on peut s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises de qualité reconnue Cherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises. . . . . .

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND DE GROS.

The J. H. Bishop Co'y,

SANDWICH, Ont.

Wyandotte, Mich. 354 Broadway, New-York. Tientsin, Chine

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

♣ ♣ ♣

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

♣ ♣ ♣

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

Les hommes corpulents demandent de grandes Chemises.

CELA EXPLIQUE LE SUCCES DE

COLOSSUS

La plus Grande Chemise qui soit faite

Ajoutez aux dimensions la qualité et le fini qui caractérisent cette chemise et vous avez les trois facteurs importants demandés par le commerce—et le tout à un prix raisonnable. Matériel de qualité supérieure et dessins attrayants. Fini de première classe avec double piqûre partout.

En Stock dans le Commerce de Gros.

Demandez à voir des Echantillons.

POUR ETRE SUR D'UNE LIVRAISON DE BONNE HEURE, ORDONNEZ MAINTENANT.

ne dans toutes les nuances à détailler à $1.00 se vend facilement.

Les manteaux imperméables pour dames ont aussi une bonne vente et on offre des lignes dont le prix varie de $3.00 à $10.00.

Blouse Delaine Fantaisie "No 50"
Pour le Printemps de 1906
Présentée par Debenham, Caldecott & Co., Montréal.

Le "Delineator" pour Novembre

Avec ses sections en couleurs consacrées à la mode et aux annonces, le "Delineator" du mois de Novembre a une apparence des plus attrayantes. Les modes d'automne occupent une grande place dans ce numéro; elles sont illustrées et décrites en détail et commentées par des auteurs qui font autorité dans les questions de vêtements, tels que Helen Berkeley-Loyd et Edouard La Fontaine. La table des matières contient, parmi les nombreux sujets intéressants, un article, qui est le second de deux articles sur "Education for Life through Living," par le docteur Wm. H. Maxwell; cet article décrit la routine d'une grande école publique. L'article "A Run in Ireland" est une délicieuse esquisse de voyage par Seumas MacManus, l'auteur Irlandais bien connu. N. Hudson Moore donne une étude sur "Tables and Sideboards," dans la partie intitulée "The Collector's Manual," et le docteur Grace Peckham Murray fournit un article intitulé "The Child's Dress." "The Romance of a Gospel Singer" est un article de saison décrivant quelques faits intéressants sur la vie de M. Charles M. Alexander, le revivaliste. Le roman de Albert Bigelow Paine, "The Luck Piece" est terminé dans ce numéro et celui intitulé "At Spinster Farm" par Helen M. Winslow, y est continué. Une charmante histoire de la vie d'un garçon, intitulée "The Exaltation of William Henry", est due à la plume de Herminie Templeton. Les différents chapitres de ce numéro offrent un grand intérêt aux ménagères, et la jeunesse trouvera de l'amusement dans les contes et les passe-temps contenus dans ce numéro.

Nouvel Edifice à Toronto.

On a commencé les travaux, pour la construction, rue Bay, du nouvel établissement de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. Limited. Le terrain sur lequel cet établissement sera situé mesure 37 pieds rue Bay et 108 sur la rue Piper, la nouvelle rue qui vient d'être ouverte à la circulation entre les établissements de Brock et de Gordon McKay.

La nouvelle construction aura 3 étages, à part le sous-sol, et sera en brique rouge comprimée, en acier et en pierre d'Indiana. Lorsqu'elle sera terminée, elle sera occupée par la maison George H. Hees Son & Co., Limited.

Blouse Delaine Fantaisie "No 74"
Pour le Printemps de 1906
Présentée par Debenham, Caldecott & Co., Montréal.

PERSONNEL

—M. Geo. L. Cains, de la Greenshields Limited, vient de partir pour Vancouver. A son retour, il passera quelques jours à Winnipeg.

—M. O. Trépanier, autrefois de la maison Scroggie, vient d'entrer chez MM. Geo. H. Hees, Son & Co, de Montréal, en qualité de voyageur pour la ville de Montréal.

—M. Nesbitt Jobin, voyageur de la North Western Fur Mfg Co, vient de parcourir les Cantons de l'Est. Il partira au commencement de Novembre pour l'Ontario.

—M. Geo. B. Fraser, de MM. Greenshields Limited, est de retour à Montréal, après avoir passé deux mois en Europe.

—M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co, est actuellement à Atlantic City où il prend quelques semaines de repos.

—M. J. L. A. Racine fera prochainement un voyage d'affaires à Ottawa et Québec.

—M. C. X. Tranchemontagne visitera Québec à la fin du mois d'Octobre.

—M. Geo. Giroux, de la maison E. O. Barrette & Cie, vient de visiter la ville de Québec avec l'assortiment des cravates de la Niagara Neckwear Co.

—M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne, visite actuellement les Cantons de l'Est.

—M. A. O. Morin est parti pour un voyage d'affaires en Europe par le Str. "Canada" qui a quitté Montréal le 14 Octobre.

—Nous apprenons de bonne source, que M. J. O. Gareau, le marchand de détail bien connu, abandonnera le commerce de nouveautés dans le courant du mois de Janvier.

Au Commerce
de la Ville
M. Nap. Minguy a l'honneur de prier tous les marchands tailleurs de la Ville et de la banlieue de Montréal de ne pas acheter leurs doublures en fourrures, Mouton de Perse, Vison et Loutre avant d'avoir visité l'établissement de la North Western Fur Mfg. Co. qui a une ligne complète de fourrures à des qualités et à des prix qui satisferont tous les acheteurs.
M. Jos. Gauthier a commencé à visiter le commerce de la Ville.
Au Commerce
de la Campagne
Ne placez pas vos ordres en fourrures avant d'avoir reçu la visite de M. Pantaléon Jobin qui commencera sa tournée en Novembre avec les lignes les plus complètes de fourrures.
The North Western Fur M'f'g Co.
393 Rue St-Paul,
MONTREAL.

L'intention de M. Gareau serait soit d'entrer dans le commerce de gros ou dans l'industrie.

—M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co, de Montréal, vient de passer plusieurs jours à New-York pour les besoins de son commerce.

—M. G. Symington, chef du département des confections de MM. Greenshields, Ltd, fait actuellement une tournée d'affaires dans les Provinces Maritimes.

—M. G. A. Harris, vient d'être chargé de la direction du departement des dentelles et rideaux de la maison Brophy Cains Ltd.

—M. W. R. Brock, président de la W. R. Brock Co Ltd, est de retour à Toronto après avoir passé une partie du mois de Septembre dans les Provinces Maritimes. M. Brock fait partie du bureau de direction de la Dominion Coal Co et de la Dominion Iron & Steel Co.

—M. I. Mishkin vient de passer une semaine à New-York dans le but de se rendre compte des dernières modes dans les blouses de soie.

—M. Stapleton Caldecott est de retour à Toronto après un voyage à Londres. M. Caldecott dirige la maison Debenham, Caldecott & Co, de Toronto.

—M. A. W. Cochrane, chef du département des ventes de la Dominion Textile Co, Ltd, visite actuellement les marchés européens.

—M. R. M. Cassels, autrefois gérant de la Stratford Clothing Co, est entré chez MM. Mark Fisher, Sons & Co en qualité de représentant pour le district de Hamilton.

—M. T. P. Williams, gérant du département des tapis et prélarts de MM. Greenshields Ltd, visite le commerce de l'Ontario avec des échantillons pour le commerce du Printemps 1906.

—M. B. B. Cronyn, de MM. W. R. Brock Ltd, Toronto, est de retour au Canada après un voyage d'affaires en Europe.

—M. E. Foster, de MM. Tooke Bros, Ltd, vient de faire un voyage d'affaires dans l'Ontario.

—M. M. James Brophy et M. Jos. N. Rousseau, de MM. Brophy Cains Ltd, viennent de faire un voyage d'affaires à Québec.

—M. B. Tooke, président de MM. Tooke Bros Ltd, est de retour à Montréal depuis le commencement de Septembre. M. Tooke a passé trois mois en Europe à visiter les principaux marchés de l'Angleterre, de la France, de l'Allemagne et de la Suisse.

—M. C. Gariépy, représentant la maison John Fisher, Son & Co, visite actuellement le district du Nord.

—M. A. D. Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. H. Sansfaçon, voyageur de MM. John Fisher, Son & Co, est actuellement dans le District de Chicoutimi avec les échantillons pour le Printemps 1906.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyer et Orkin, partira pour un voyage d'achats en Europe dans la première partie du mois de Novembre.

—M. Geo. Lamothe, représentant de MM. John Fisher, Son & Co dans le district de Québec a tout dernièrement fait une tournée d'affaires dans la Beauce.

—M. Fred L. Cains, de MM. Brophy Cains Ltd, vient de faire un voyage d'affaires à Toronto.

—M. J. H. Palmer, acheteur de MM. Debenham ,Caldecott & Co, de Montréal, qui vient de séjourner pendant deux mois en Europe sera de retour à la fin du mois courant.

—M. W. B. Hurd, représentant au Canada de MM. Reynier frères, fabricants de gants à Grenoble, a tout récemment visité la ville de Québec. Il fait actuellement une tournée d'affaires dans la partie ouest de l'Ontario.

—MM. Adam et Arsène Lamy, marchands de nouveautés, M. Nap. Pré-vost, manufacturier, ainsi que MM. J. N. Brossard et M. Louis Lafon de la maison Brophy Cains Ltd, ont passé plusieurs jours à New-York la semaine dernière.

—M. J. A. Harris, acheteur du département des articles de fantaisie de la maison Brophy Cains Ltd, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. F. J. Fortier, représentant MM. Debenham, Caldecott & Co, visite actuellement la vallée de l'Outawa avec l'assortiment pour le Printemps.

ARLINGTON

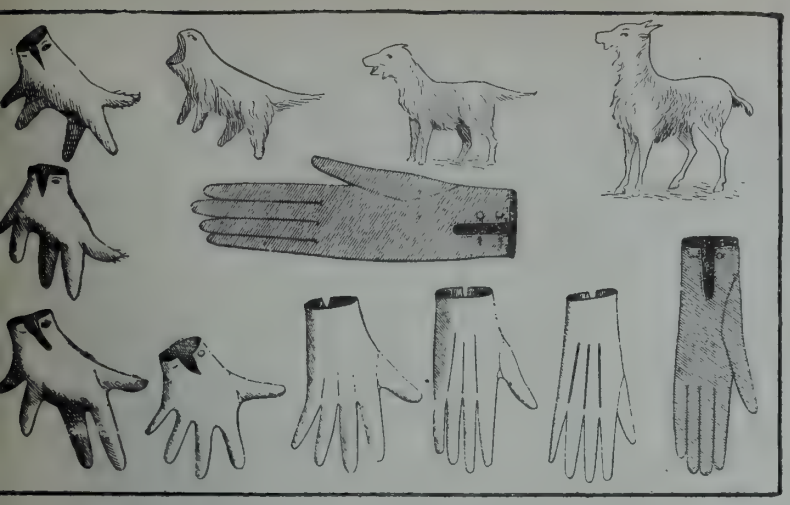
Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'epreuve de l'eau.

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - Montréal.
Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, Toronto, Can.



EVOLUTION

C'est un bon, long et complet voyage, celui-là, n'est-ce pas? Comme le voyage finit bien!—il finit par les

GANTS MOCHO DE STOREY

Tous les Gants Mocho ont la même origine; mais ils ne suivent pas tous le même chemin. Telle est la différence. Ceux de Storey suivent le bon chemin; ils font un bon Usage, sont Elégants et donnent Satisfaction. C'est pourquoi ils ne désappointent jamais. Trente ans d'expérience dans la fabrication des GANTS MOCHO. Trente ans de satisfaction pour le public. Nous faisons un assortiment complet d'articles pesants, non surpassés pour la valeur, outre les Mitaines et Mocassins, qui sont aussi caractérisés par la confiance qu'on peut leur accorder. Nous avons les idées et les modes les plus nouvelles, et notre représentant aura le plaisir de vous rendre visite. Cela vous paiera de le voir, lui et ses échantillons.

W. H. STOREY & SON, Limited

Les Gantiers du Canada, - ACTON, ONT

JOBS de toutes sortes en MARCHANDISES SECHES, FOURRURES, ETC. . . . . 20% au-dessous des Prix des Manufacturiers

A VENDRE A SACRIFICE:

8 Pianos anglais garantis dans tous leurs détails.

4 Claviguaphes Yost No 4

Venez voir maintenant quelques occasions. Je n'ai pas de voyageurs.

TOUJOURS PRET A ACHETER DES JOBS AU COMPTANT

M. F. ST. JOHN, 227 Temple Building, Tel. Main 3996. MONTREAL.

Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine
MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc, Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

Sous - Vetements DE Watson

Saison du Printemps 1906

Nos représentants sont maintenant en route, offrant un assortiment complet de Sous-Vêtements de Printemps, dans toutes les variétés.

ATTENDEZ - LES

A. L. GILPIN,
Agent pour Quebec.
232, RUE McGILL,
Montreal.

Watson Manufacturing Co. Limited, Paris, Ont.

LA PEAU, LE CUIR ET LA FOURRURE

(*Conférence de M. C. Daboust, chimiste*).

Voilà trois mots qui sont aussi vieux que le monde; la légende nous apprend qu'Adam et Eve, lorsqu'ils furent chassés du paradis terrestre pour avoir mordu dans la pomme, s'aperçurent qu'ils étaient nus. De là à se vêtir il n'y avait qu'un pas, il fut vite franchi et nos premiers parents s'emparant de la dépouille des animaux qu'ils avaient tués pour apaiser leur faim, s'en firent des vêtements. La fourrure était inventée, mais quelle fourrure! Aussi peu à peu le progrès se développant, l'homme cesse de se vêtir de peaux de bêtes, le lin, le chanvre, la laine sont filés et tissés, on fait des nuances servant à désigner les divers ordres de la hiérarchie sociale et pendant longtemps la fourrure fut presque abandonnée.

Grâce à l'habileté de nos fourreurs, grâce aux soins artistiques apportés à la préparation des fourrures, celles-ci ont repris la vogue qu'elles semblaient avoir perdue et la fourrure qui, chez les peuples primitifs, chez les peuples peu développés que nous rencontrons de nos jours, la fourrure qui était l'apanage de celui qui se trouvait dans le dénûment le plus complet est devenue un objet de luxe et aussi, grâce à la complicité de notre ami le lapin, complicité bien involontaire, un objet de grande consommation.

Qu'est-ce que la fourrure, c'est la dépouille de l'animal rendue imputrescible.

Examinons cette dépouille, nous voyons qu'elle est constituée de deux parties, la peau et le poil. Un examen plus attentif nous fera constater que ce poil est formé de deux variétés distinctes: l'une formée de poils longs, rigides, qui constitue le jars, l'autre formée de poils plus courts, plus fins, plus soyeux et qui est la bourre ou le duvet. Nous verrons que dans la préparation des fourrures les deux parties du poil peuvent avoir leur importance.

La peau.

Voyons maintenant la peau. Cette peau soumise à un examen superficiel paraît formée d'une partie extérieure et d'une partie intérieure; faisons maintenant une coupe de cette peau et examinons-la au microscope, nous constatons qu'elle est constituée par deux parties distinctes l'une extérieure peu développée, c'est l'épiderme, l'autre intérieure plus importante, c'est le derme.

Examinons d'abord le derme, nous constaterons qu'il est composé de cellules et de fibres. Les cellules de formes anguleuses sont appelées cellules étoilées; les fibres sont de deux sortes, les unes réunies en faisceaux et comme serrées de loin en loin par une sorte de lien: ce sont les fibres conjonctives, les autres séparées, isolées, quelquefois arborescentes: ce sont les fibres élastiques, parmi ces cellules et ces fibres sont disséminées des cellules adipeuses, c'est-à-dire de la graisse.

Le derme est séparé de l'épiderme par une membrane qui porte le nom de membrane vitrée ou hyaline. Au-dessus de cette membrane se trouvent des cellules de forme polygonale et qui sont le lieu d'une vie active; ce sont les cellules de Malpighi, ces cellules au fur et à mesure qu'on s'approche de la partie extérieure de l'épiderme sont plus aplaties, vivent d'une vie beaucoup moins active que celles de l'intérieur, puis elles se desquament, c'est-à-dire s'effritent, se dispersent.

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited,

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans

TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

HIVER 1906

Manteaux en Frieze, Drap, etc.
Collerettes et Manteaux doubles en Fourrure, Jupes en Drap. Tweeds, etc.
Costumes Noirs et de Couleur.

TOUS LES MODELES LES PLUS NOUVEAUX

Special : **Manteaux d'enfants.**

ECHANTILLONS SOUMIS SUR DEMANDE, SI LES VOYAGEURS TARDAIENT A VOUS VOIR

Phones : Bell Est 2603. Marchands, 322.

Jos. Lamoureux

178 Rue Montcalm - MONTREAL.

The China & Japan Silk Co., Ltd

TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes ..les.. **Pesanteurs, Largeurs et Couleurs**

Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.

VENEZ NOUS VOIR.

LES MARCHANDISES, COMME LA MARQUE, SONT DIGNES DE CONFIANCE

Le nom du fabricant est une garantie de **Main-d'Œuvre de Première Classe, de Style, d'Ajustage et de Fini. Ne vous laissez pas détourner** par des marchandises inférieures, quand vous pouvez acheter une Blouse de Soie DE TOUT REPOS au même prix que vous avez à payer pour une Blouse qui peut-être ne plaira pas à votre cliente.

Chaque Blouse que nous faisons se vend bien. C'est en le mangeant qu'on reconnaît la qualité du pouding. **Nous vendons davantage chaque jour.** Ainsi ferez-vous en tenant seulement les

BLOUSES EN SOIE DE CONFIANCE.

FAITES PAR

I. MISHKIN & CO., 1853, RUE NOTRE-DAME, MONTREAL.

★Le COQUET

Le plus complet des Journaux de Modes
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS
38e Année

Texte illustré — Gravures coloriees et Patrons coupés dans tous les numéros
Paraît en 7 éditions, hebdomadaires et bimensuelles de **13** à **66** fr, par an

Les Silhouettes Parisiennes
Édition de grand luxe
7 mois par an **30** francs. { 3 mois Hiver **14** fr. 4 — Eté **18** fr.
Journal mensuel — le 1er
12 gravures coloriées — 1 texte illustré
1 patron découpé

PARIS - FIGURINE
JOURNAL DE MODES
DEUX ÉDITIONS. — Texte illustré, Figurines coloriées et Patrons coupés dans tous les numéros.
PARAIT LES 1er ET 15. **28** ET **41** FR. PAR AN

Le JOURNAL DES MODISTES
Paraît le 1er de chaque mois
Edition française ou étrangère en six langues, **18** fr. par an.

LE JOURNAL DES LINGÈRES
Paraît le 1er de chaque mois. — Un an..... **8** fr.
Avec une gravure coloriée de 5 chapeaux..... **10** fr.

Demander Spécimens et Conditions d'Abonnements à la Direction **Mme A. ALBERT**, *6, rue Favart*, PARIS, 2e Arr.

NOS Voyageurs offrent maintenant notre fameuse **"MARQUE MAPLE LEAF"**

Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de détail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner notre ordre** pour l'automne 1906.

The Coderich Knitting Co., Limited, Coderich, Ont.

ETABLIE EN 1895.

J. E. LEWITT, - - - - - Gérant.
A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec, 22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

Si nous étudions sur des foetus pris à différentes époques les modifications subies par la peau, nous constatons que l'épiderme et le derme forment au début deux couches à peu près parallèles. Au fur et à mesure que l'animal grandit, une modification se fait dans l'épiderme; un gonflement se produit repoussant le derme et s'y implantant pour ainsi dire sous forme de vésicules. Cette vésicule se creuse et donne naissance à un poil.

Autour de ce poil et dans le canal pileux viennent déboucher des glandes sébacées, chargées de fournir à la peau la matière grasse dont elle a besoin pour conserver sa souplesse.

Dans la peau d'autres glandes se forment à leur tour et vont sécréter la sueur, ce sont les glandes sudoripares.

Théorie de l'épilage.

Nous connaissons donc maintenant la constitution anatomique de la peau, si nous ajoutons que les cellules de Malpighi sont très délicates et que, sous l'influence de certaines substances elles se désorganisent, nous connaîtrons les raisons auxquelles il faut attribuer le phénomène de l'épilage.

Supposons qu'il nous arrive de nous brûler, sous l'influence de la chaleur, les cellules de Malpighi se désorganisent, se transforment en un liquide qui vient soulever la couche extérieure et former une ampoule. Eh bien, au lieu de brûler la peau, abandonnons-la à elle-même dans les conditions convenables ou soumettons-la à l'action de certains réactifs de façon à détruire la couche de Malpighi, l'épiderme et avec lui les poils qui en font partie quittera la peau ou plutôt le derme pendant que la membrane vitrée ou membrane hyaline plus robuste restera.

L'épiderme détruit, il nous reste le cuir, c'est-à-dire le derme dont la membrane vitrée formera la fleur. Cette membrane est plus ou moins vallonnée, elle constitue le grain de la peau variant avec la nature de l'animal.

Au point de vue chimique, la peau est un corps que les chimistes considèrent comme une substance à la fois acide et basique, c'est-à-dire susceptible de se combiner avec les bases comme la chaux, comme l'alumine ou l'oxyde de chrome ou avec les acides comme l'acide sulfurique et les tanins.

Ainsi que nous venons de le voir, la peau contient des éléments stables et des éléments moins stables; les uns, les cellules, peuvent être détruits assez facilement; les autres, les fibres, peuvent subsister après la destruction partielle des cellules.

Ces propriétés se retrouvent à la fois dans l'épiderme et dans le derme. Dans l'épiderme, elles président à l'épilage, dans le derme elles permettent, en creusant la peau (comme on dit en terme de métier) par l'action des conflits, de donner au cuir la souplesse requise.

(A suivre).

La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité

PRINTEMPS 1906

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAIT LA FORCE

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."

PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produits canadiens"

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le Printemps 1906 et l'assortiment pour l'Automne 1905,

Draperies Anglaises et écossaises

Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie

VOYEZ NOS

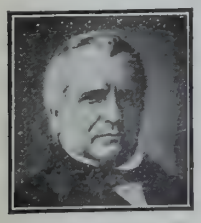
Fournitures en tous genres pour Tailleurs

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.



LAFONTAINE
Affirmons nos droits."

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

CHAPLEAU
N'allons pas négliger nos avantages."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts.

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

LES SOUS-VETEMENTS

"Ceetee"

Irrétrécissables, Souples, Elastiques, conservent leur forme jusqu'à ce qu'ils soient hors de service. Nous pouvons expédier promptement cette ligne. Nous pouvons aussi faire livraison immédiate de . . . . . .

Corps, Caleçons, Maillots, et Combinaisons à côtes, d'un ajustage parfait, pour Dames et Enfants.

The C. Turnbull Co.,

LIMITED

GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT

ETOFFES A COSTUMES

POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :

DIGNUM & MONYPENNY

TORONTO - MONTREAL

TWEEDS ET FOURNITURES POUR TAILLEURS

AU COMPLET.

Le plus grand Assortiment que nous ayons jamais eu.

Nous avons maintenant en mains tous nos échantillons pour le commerce et tous nos voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives avec les échantillons du . .

PRINTEMPS 1906

Notre assortiment de MARCHANDISES D'AUTOMNE est complet malgré que nos ventes aient été plus considérables que d'habitude.

VOTRE VISITE

Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander NOS ECHANTILLONS qui sont toujours à leur disposition.

A. McDOUGALL & CO.

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM
Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

196 rue McGill, Montreal.

SUCCURSALE : Angle des rues Dupont et Saint-Joseph, - ST-ROCH, QUEBEC.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

Les Vetements de la Marque Shield

Pour Dames et Enfants

S'AJUSTENT PARFAITEMENT.

Approuvés par les Acheteurs Avisés du Canada.

VOYEZ
NOS
VALEURS
SPLENDIDES

STYLES
EXCLUSIFS
CONTROLÉS
PAR NOUS.

Voyez
La Jupe
Sun Set.

Voyez
La Jupe
Sun Burst.

ECHANTILLONS MAINTENANT SUR LA ROUTE.

Ordonnez Immediatement

LA VENTE de JANVIER d'Articles Blancs est un Tonique pour le Commerce dans ce Mois Ordinairement Calme. Placez de bonne heure votre ordre pour Livraison en Décembre, et faites-le maintement.

MARQUE SHIELD.

Blouses, Jupes Tailleur, Manteaux de Pluie, Vêtements d'Enfants, Costumes de Garçonnets, Peignoirs, Vêtements d'Intérieur, Jupes de dessous, Costumes à Chemisettes, Vêtements Blancs, Kimonas et Coiffures d'Enfants, tous articles dernier genre et qui attirent les affaires.

"Tissus et Nouveautés"

NOVEMBRE 1905

PRINTEMPS 1906.

LES MEILLEURS

MOHAIRS

pour la Fabrication des Vêtements de **FEMMES** et d'**ENFANTS.**

Sont manufacturés par

Priestleys' Limited.

Nous avons en stock des lignes complètes de noir et de couleurs dans les qualités courantes de marchandises de Priestley, et nous offrons, dans notre collection pour ordres d'avance, toutes les qualités, fabrications et dessins désirables pour ce marché.

Greenshields Limited

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada.

The W. R. Brock Company, (Limited)

La Grande Maison de
Réassortiment de Montréal.

Outre le Commerce de réassortiment pour lequel nous sommes bien préparés cette saison, nous avons MARQUÉ A PLUS BAS PRIX, dans CHAQUE DÉPARTEMENT, des marchandises qui DEVRONT ETRE VENDUES EN JOBS avant L'INVENTAIRE.

Nous invitons cordialement les Marchands à visiter notre magasin ce mois-ci. . . . . .

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publication Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréa Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'es pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communication simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI MONTREAL, NOVEMBRE 1905 No 11

COMMISSION DU TARIF DE DOUANE

La Commission du tarif de douane qui actuellement procède à une enquête dans toute l'étendue du pays a siégé à Montreal pendant quatre jours.

Il est évident que les ministres qui font partie de cette commission se sont imposé une rude tâche en parcourant ainsi le Canada pour entendre les réclamations et les désirs du commerce et de l'industrie relativement aux changements à apporter au tarif de douane.

Avec beaucoup d'intéressés nous nous demandons si cette enquête conduite uniquement par des membres du cabinet fédéral aura pour couronnement l'établissement d'un tarif plus favorable au développement des industries déjà existantes.

Il ne faut pas oublier que le ministère actuel ne compte guère de protectionnistes dans son sein. Les déclarations des ministres à différentes reprises nous font croire que, pour eux, la question de tarif est avant tout une question de revenu.

Nous comprenons fort bien qu'il est impossible, à moins d'un revenu suffisant, d'assurer les services qui sont du ressort du gouvernement et que la question du revenu n'est pas chose négligeable.

Nous ne craignons donc pas que les ministres la négligent ; nous craindrions plutôt qu'ils ne cherchent des excédents de revenu au détriment de nos industries.

Un tarif peu élevé favorise les importations, et procure des recettes au Trésor. C'est une vérité qui ne peut être contestée.

Mais on peut diviser en deux grandes catégories les marchandises d'importation, celles qui ne sont pas produites au pays et celles qui sont manufacturées ou peuvent être manufacturées aussi bien au Canada qu'à l'étranger.

Des premières, enlevons celles qui sont des matières premières pour nos propres industries et qui, par conséquent, sont, pour la plupart du moins, exemptes de droit. Il nous reste encore bon nombre de marchandises ou produits que forcément nous demandons à l'étranger. Certains d'entre eux sont frappés lourdement, si lourdement que leur consommation s'en trouve réduite, ainsi que les recettes de la douane. Un tarif plus réduit aurait l'effet contraire, car, comme nous l'avons dit, un tarif peu élevé favorise les importations. Le Trésor gagnerait plutôt qu'il ne perdrait en baissant les droits d'entrée sur maints articles absolument étrangers à la production du Canada.

C'est justement parce que l'importation se trouve encouragée par un tarif bas, que les manufacturiers demandent une augmentation de droits sur maints articles que le Canada produit ou pourrait produire, s'ils obtenaient la protection qu'ils réclament.

Les manufacturiers demandent le droit à l'existence ; les ouvriers veulent vivre de leur métier et le capital employé dans l'industrie doit être rémunéré.

La commission du tarif est unilatérale ; elle ne représente que les partisans ou plutôt les artisans du tarif de revenu. Les manufacturiers, pas plus que les représentants du capital et du travail, n'en sont exclus. La commission les entend, c'est vrai, mais ils n'ont pas voix au chapitre.

Ne vaudrait-il pas mieux avoir une commission permanente du tarif de douane composée de membres du gouvernement, et de représentants de l'industrie, au lieu de n'avoir qu'une commission temporaire composée d'hommes politiques exclusivement ?

Nous sommes persuadés qu'avec le concours d'une telle commission le gouvernement aurait le revenu dont il a besoin et l'industrie la protection qui lui est nécessaire pour vivre et prospérer dans toutes ses branches.

COUPONS DE COMMERCE

Depuis que la loi relative aux timbres de commerce a été mise en vigueur plusieurs marchands ont décidé pour attirer la clientèle, et surtout pour augmenter les ventes au comptant, de donner leurs propres timbres ou plutôt des coupons au comptant.

Quelques marchands donnaient déjà de ces coupons antérieurement à la loi relative aux timbres et ne songent pas à en cesser la distribution. Toutefois, certains d'entre eux sont hésitants dans la crainte que le système depuis longtemps adopté par eux ne soit pas absolument conforme à *la lettre* de la loi.

La loi veut, en effet, que les coupons portent à leur face la valeur de rachat ; tandis que la plupart des coupons, pour ne pas dire tous, indiquent simplement le montant payé au client au moment de la remise du coupon.

Quand ce client a réuni des coupons pour un montant donné, disons $20 ou $25, ce client sait que le marchand lui fait un escompte de 5 ou de 4 pour cent sur ses paiements au comptant et qu'il a droit à une valeur de $1.00 en marchandises, à prendre dans le magasin du dit marchand.

Il serait préférable évidemment que le coupon portât l'indication de l'escompte en même temps que le montant de l'achat, mais les caisses enregistreuses qui impriment ces coupons devraient être modifiées à grands frais.

Dans notre opinion, l'esprit de la loi est respecté du fait que l'escompte accordé par le marchand sur le montant du coupon est connu de toute la clientèle, et surtout par le fait que le marchand donne ses propres coupons, rachetables chez lui et remboursables avec ses propres marchandises.

Le juge, en cas de poursuites, rendrait évidemment un jugement conforme à l'esprit de la loi, sans regarder de trop près à la lettre, surtout dans ce cas, car la législation qui concerne timbres et coupons est une matière entièrement nouvelle.

Le législateur a été au plus pressé qui était de débarrasser le commerce d'un mode d'exploitation qui le menait à la ruine.

Nous engageons nos lecteurs qui distribuent les coupons dont nous avons parlé à mettre une affiche dans leur magasin, sur laquelle serait indiqué le taux d'escompte applicable aux coupons.

De cette manière leur bonne foi ne pourrait être suspectée.

Evidemment il serait préférable de se mettre d'accord avec la lettre en même temps qu'avec l'esprit de la loi et, si la chose est possible, comme nous le croyons, il vaudrait mieux faire modifier la caisse enregistreuse de manière que le coupon porte et la valeur d'achat et le taux d'escompte.

Dans la pratique, il ne semble pas possible de faire enregistrer par cette machine la valeur de rachat du coupon.

Rien ne dit, il est vrai, que ces coupons doivent être imprimés par la caisse enregistreuse; c'est, cependant, la méthode la plus simple et elle a l'avantage de donner son propre contrôle, sans écriture, sans perte de temps et sans possibilité d'erreur.

Comme la loi relative aux timbres et coupons a été votée non pour gêner, mais pour aider le commerce, il est évident que les marchands, en attendant que le texte de la loi ait été rendu plus clair, peuvent être assurés qu'ils ne seront pas molestés sur une simple question de forme.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DU DOMINION

L'assemblée trimestrielle des membres de cette association a eu lieu le 11 novembre sous la présidence de M. J. S. N. Dougall. Parmi l'assistance très nombreuse nous avons remarqué: MM. E. D. Marceau, Robt. Wilkins, L. O. Demers, E. S. Bois, Arthur Terroux, Jos. W. Rousseau, J. F. L. Dubreuil, David Lefebvre, Max. Murdock, Hon. J. B. Rolland, Jos. Brossard, R. Vincent, R. Dionne, T. L. Paton, David Watson, F. L. Cains, W. Egan, Jas. Robinson, J. E. Wright, H. McBride, W. Gosling, R. Brosseau, W. B. Matthews, L. E. Bernard, P. Dwyer, P. Gauthier, E. E. Guilbault, Ludger Gravel, Geo. Morin, Frank Côté, E. F. Bernier, et le représentant du "Prix Courant."

Aussitôt après l'ouverture de la séance, M. J. S. N. Dougall lut son rapport qui constate que 860 nouveaux membres ont été enrôlés, laissant après les radiations pour démissions, décès, etc., une augmentation nette de 380 membres. Le nombre total des voyageurs faisant actuellement partie de l'Association s'élève à plus de 5000.

M. Dougall fournit également à l'assistance des renseignements au sujet d'un nouveau compte de banque qui a été ouvert dans l'intérêt de l'Association, vu qu'il porte un taux d'intérêt plus élevé.

Un vote de confiance fut ensuite voté au Président ainsi qu'à M. F. L. Cains, trésorier de l'Association.

On procéda ensuite à la nomination des officiers pour l'année 1906, avec les résultats suivants:

Comme président: M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy, Cains Company, Ltd.

M. W. Egan, représentant de MM. W. R. Brock Co. Ltd.

MM. E. D. Marceau et Robt. C. Wilkins n'ayant point rencontré d'opposition furent élus par acclamation respectivement vice-président et trésorier de l'Association.

Les messieurs suivants furent mis en nomination pour les fonctions de directeurs:

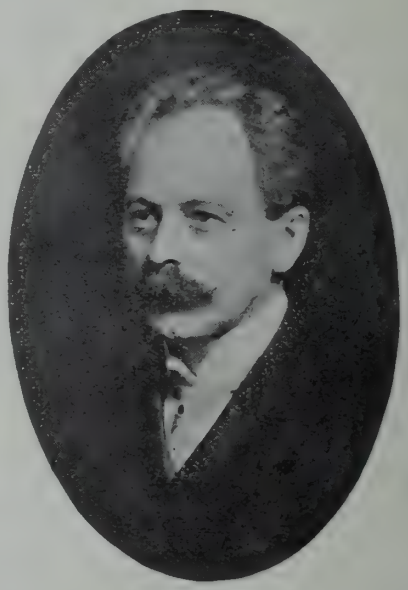
MM. Arthur Terroux, W. J. Cleghorn, J. A. Thompson, R. Forman, C. H. Shaw, E. S. Bois et J. G. Giles.

Il a ensuite été décidé de donner un banquet cette année et un comité de 14 membres fut nommé pour faire les arrangements nécessaires.

* * * *

Comme nous le disons plus haut, M. E. D. Marceau a été élu vice-président par acclamation.

Le nouveau vice-président est natif de St-Michel de Bellechasse. En 1886, il vint à Montréal et entra à la maison L. Chaput, Fils & Cie, après avoir fait son apprentissage du commerce en gros d'épicerie, thés et cafés dans la grande maison Reid, Murdoch & Co., de Chicago.



E. D. MARCEAU

M. E. D. Marceau est resté pendant 13 ans dans la maison L. Chaput, Fils & Cie, dont 4 ans en qualité d'associé.

Il y a six ans maintenant qu'il a établi son commerce de gros de thés, cafés et épices.

M. Marceau fait partie de la Dominion Commercial Travellers Association depuis 19 ans, et a été directeur de cette organisation de 1892 à 1894.

* * * *

Le nouveau trésorier, également élu par acclamation, M. Robt C. Wilkins, est membre de l'Association depuis 25 ans. Il a assisté à toutes les assemblées et à tous les banquets, sauf un, de cette organisation.

Pendant ses cinq premières années de voyages, M. Wilkins a représenté la maison H. A. Nelson & Sons et, avant

Tout Va aux Blouses dans notre Etablissement

c'est-à-dire dans la manufacture des BLOUSES de haute classe de la MARQUE SHIELD et des costumes à chemisette, les leaders sur le marché aujourd'hui.

Le meilleur matériel, les meilleurs styles, la meilleure main d'œuvre, tout entre dans nos marchandises, et cela signifie satisfaction pour nous et pour vous, si vous les tenez.

Nos voyageurs ont maintenant une ligne complète d'Echantillons pour le Printemps ainsi que pour le commerce de Noel et de l'Hiver.

THE NEW YORK SILK WAIST M'F'G. Co.

40, rue St-Antoine, MONTREAL.

de s'établir à son propre compte, il a voyagé pendant neuf an pour la maison James Coristine & Co.

M. Wilkins a été directeur de l'Association des Voyageurs de Commerce pendant deux ans. Il est manufacturier de chemises et de diverses spécialités dans la ligne des vêtements; il est le propriétaire de la marque "Rooster Brand."

ROBERT C. WILKINS

LES VOYAGEURS DE COMMERCE

Société de Bienfaisance Mutuelle

L'assemblée trimestrielle des membres de la Société de Bienfaisance Mutuelle des Voyageurs de Commerce du Dominion a eu lieu le 4 courant sous la présidence de M. Alex. A. Murphy. Le rapport présenté montre une augmentation notable dans le nombre des membres, ainsi que dans le chiffre du fonds de réserve.

M. J. S. N. Dougall, de MM. McCaskill, Dougoll & Co., élu Président de la Société de Bienfaisance Mutuelle des Voyageurs de Commerce du Dominion.

La nomination des officiers pour l'année prochaine a donné les résultats suivants: MM. J. S. N. Dougall, président; Richard Booth, vice-président, (réélu); Charles Gurd, trésorier. Ont été nommés fidéi-commissaires: MM. David Watson, E. H. Copland, Max. Murdock, J. F. L. Dubreuil, J. N. Christie.

Ces nominations ont été faites à l'unanimité ce qui aura pour effet d'éviter les frais d'une élection.

Le nouveau président, M. J. S. N. Dougall, est le président sortant de la Dominion Commercial Travellers Association, charge qu'il a remplie pendant deux années.

Il a été résolu de tenir l'assemblée générale annuelle de la Société de Bienfaisance Mutuelle, vendredi le 15 décembre prochain.

LES TIMBRES DE COMMERCE

Une délégation auprès du Premier Ministre de la Province

Une délégation importante des marchands détailleurs de Montréal a été reçue au bureau du Gouvernement Procincial par l'honorable Lomer Gouin, premier ministre de la Province de Québec.

Le but de la délégation était de s'entendre avec le premier ministre sur les moyens à prendre pour faire respecter la loi fédérale abolissant les timbres de commerce.

Cette délégation se composait de M. J. O. Gareau, président de l'Association Provinciale des Marchands Détailleurs; M. J. G. Watson, président de la section de Montréal des Marchands Détailleurs; Jean Lamoureux, président de l'Association des Bouchers; P .Daoust, président de l'Association des Epiciers; J. C. Contant, président de l'Association des Pharmaciens; M. J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association Provinciale des Marchands Détailleurs et MM. O. Lemire, Bruno Charbonneau, W. U. Boivin, Frs. Martineau, J. E. W. Lecours, A. S. Lavallée, A. Rouleau, F. C. Larivière, etc., etc.

MM. Honoré Gervais, M. P., M. G. Langlois, M. P. P., accompagnaient ces messieurs ainsi que MM. E. Tarte, de "La Patrie" et M. E. Godin, de "La Presse."

Au cours de cette entrevue, MM. J. O. Gareau, J. G. Watson, P. Daoust, Jean Lamoureux et J. A. Beaudry prirent la parole pour expliquer au premier-ministre les vues du commerce au sujet de l'application de la loi.

MM. Tarte et Godin déclarèrent que la majorité des principaux journaux de Montréal ont résolu de ne plus accepter d'annonces relatives aux timbres de commerce ou de tout autre système analogue.

M. Honoré Gervais, M. P., traite ensuite la question au point de vue légal; selon lui, la loi est claire et il estime que le gouvernement provincial doit protéger les marchands d'une façon efficace. D'après M. Gervais, le timbre n'est permis que dans le cas où il est émis par le marchand lui-même, racheté par le même marchand dans son propre magasin et avec des marchandises qui lui appartiennent.

L'hon. M. Gouin déclare qu'il est contre les timbres de commerce et dit qu'il l'a prouvé en faisant passer une loi contre les timbres, il y a deux ans, à la Législature de Québec, loi qui malheureusement fut déclarée inconstitutionnelle.

M. Gouin ajoute que la loi fédérale est en vigueur depuis le 1er novembre, comme toutes les autres lois criminelles et que ceux qui se croient lésés n'ont qu'à porter plainte devant qui de droit.

Il déclare aux délégués que le gouvernement provincial,

J. Arthur Paquet

QUEBEC

Importateur et Manufacturier de Fourrures.
Immense Stock.—Assortiment considérable.
Hautes nouveautés. Grand choix de patrons.
Valeurs exceptionnelles à des prix corrects.

Articles spéciaux faits sur commande à courte échéance. . . . .

Voici le temps de faire des ventes, soignez votre assortiment.
——Demandez notre CATALOGUE et notre LISTE DE PRIX.——

SATISFACTION GARANTIE

Succursales: Winnipeg, Ottawa, Toronto, Montreal, St-Jean, N. B.

4327

par l'entremise du procureur général ou de ses représentants, prêtera toute l'assistance voulue aux marchands et qu'il donnera des instructions dans ce sens.

Après avoir remercié le premier-ministre de ses déclarations, la députation se retire bien persuadée que les timbres de commerce sont définitivement une chose du passé.

INSTRUCTIONS AUX VENDEURS

Rien de grand n'a jamais été accompli, aucune grande cause n'a jamais été gagnée, sans conviction intime, dit "Salesmanship." Tout d'abord, vous devez comprendre et apprécier parfaitement les usages et la valeur du produit que vous avez à vendre. Vous devez être convaincu dès le commencement que vos marchandises sont d'une qualité supérieure à celle de tous les articles en vente aujourd'hui. Vous devez vous rendre compte que ce produit vaut plus que ce qu'il coûte.

Vous devez être animé du sentiment que vous êtes réellement un ambassadeur qui dit la vérité, qui apporte l'instruction et la lumière. Vous portez en vous-même une plus grande part de la vérité des grandes, nobles et sublimes scènes qui se déroulent dans le monde, qu'il n'est possible d'acquérir de toute autre manière.

Vous devez être fermement convaincu que vous avez à vendre l'article ayant la plus grande valeur qui ait jamais été offert au public. Autrement vous ne pouvez pas espérer convaincre les autres, ou faire qu'ils vous croient.

Quand vous êtes pleinement convaincu de la valeur de vos marchandises, vous devez avoir le courage et la confiance en vous-même nécessaires pour surmonter tous les obstacles qui s'opposent aux ventes. Vous devez croire en vous-même et en vos propres capacités pour remporter un succès pour faire tourner chaque fois une défaite en victoire. Il est certain que vous éprouverez du découragement et que vous aurez des difficultés à vaincre.

Aucun genre d'affaires n'en est exempt. Soyez plein d'entrain et de courage et, si l'abattement s'empare de votre esprit et que les choses prennent une mauvaise tournure pour un jour ou deux, soyez ferme dans vos résolutions et d'autant plus âpre à la tâche.

Faites appel à toute votre énergie physique et morale. Ne pensez jamais à la possibilité d'un échec. Que les difficultés vous servent de marche-pied pour arriver à accomplir des choses encore plus grandes. Vous entendrez peut-être parler de temps durs. Il y a des gens qui vous diront: "Vous ne pouvez pas vendre ces articles! Vous êtes tombé sur une petite ville très pauvre. La population a tout ce dont elle a besoin." C'est alors que la conviction et le courage doivent vous mettre à l'abri de l'influence de semblables remarques.

Souvenez-vous que beaucoup d'hommes remportent de grands succès en dépit de tous les obstacles. Vous pouvez en faire autant. Ce qu'il faut à un homme, ce n'est pas du talent, mais du courage et un but déterminé; ce n'est pas la puissance pour accomplir quelque chose, mais la volonté d'y arriver, quoiqu'il arrive.

Apportez à votre travail une énergie, un enthousiasme qui s'appuient sur la conviction. Mettez-y de la vigueur et de l'entrain et travaillez pour faire de gros profits. Ayez foi en vos marchandises, mettez-vous au travail de tout coeur, et l'esprit qui vous anime se communiquera à d'autres. L'enthousiasme est quelque chose de votre nature qui fait que vous surmontez tous les obstacles situés devant vous. On n'a jamais rien accompli sans enthousiasme. Faites donner à vos facultés tout ce qu'elles peuvent donner et vous ne pouvez faire autrement que de triompher de toutes les difficultés.

Votre client sera plus influencé par votre chaleur que par votre logique. Votre enthousiasme créera chez lui un désir violent pour les marchandises que vous offrez. Vous aurez aussi moins de difficultés à surmonter, car vous ferez passer votre client par-dessus toutes les objections qu'il soulèverait dans le cas contraire. Le monde appartient aux hommes d'énergie.

Votre succès permanent dépend plus de votre caractère que de toute autre chose. La personne qui s'abaisse à des actes mesquins de tromperie et de superchrie, si insignifiants soient-ils, peut en tirer profit pendant un certain temps; mais plus tard ces actes deviendront le germe qui rongera tout ce qu'il y a de bon et de noble non-seulement dans ses affaires, mais aussi dans sa vie.

On ne peut apprécier à une trop haute valeur l'importance d'un bon caractère et d'une bonne conduite aux yeux des personnes que vous rencontrez. D'après votre caractère général et vos manières, les hommes ou les femmes se formeront une opinion sur vous-même et sur votre compagnie .

Les yeux du public sont tournés sur vous. Vos habitudes vos fréquentations et vos manières en général seront l'objet d'une observation attentive de la part de ceux dont vous cherchez à obtenir les commandes. De là la nécessité de manières dignes, courtoises, bienveillantes et d'un mode de vie qui vous gagneront la confiance et le respect de tous ceux que vous rencontrerez.

LES PERTES DE TEMPS DES VENDEURS

Un bon nombre de vendeurs commencent à perdre du temps dès le matin, dit Worthington Holman dans un numéro de "Suness." Il leur faut plus de temps pour se mettre au travail qu'il n'en faut à une locomotive épuisée pour ébranler un train de quarante wagons de charbon. A voir l'étude consciencieuse que font ces hommes de leur journal du matin, au moment de leur déjeuner; le travail du correcteur d'épreuves d'imprimrie semble ne consister qu'en une lecture superficielle.

L'étude prolongée d'un journal le matin n'a jamais aidé un vendeur à recruter des acheteurs. Un coup d'oeil jeté sur les titres des articles et la lecture d'une article ça et là sont tout ce qui est nécessaire pour qu'un homme intelligent se tienne au courant du progrès. Il n'y a qu'une seule place plus mauvaise que la table du déjeuner pour y passer une heure ou deux à la lecture d'un journal ou à la discussion de ce qui y est écrit, et c'est le bureau.

Quand un vendeur arrive le matin à son bureau, il devrait prendre sa caisse d'échantillons et s'élancer au dehors. Sa place est là où il y a de l'argent, parmi ses clients possibles. C'est au dehors qu'il a l'occasion de gagner de l'argent. C'est là qu'il devrait être et rester, à moins qu'il ne puisse amener un acheteur au bureau.

Cependant le vendeur hante d'ordinaire le bureau de sa maison d'affaires, comme s'il y était attaché. Son premier acte en arrivant le matin est de s'installer à son pupitre et de se plonger dans une foule de détails. Un commis payé sept ou huit dollars par semaine le débarrasserait de tout ce travail, et trierait sa correspondance de telle sorte que son attention serait attirée uniquement sur les choses essentielles.

La commission qu'il pourrait gagner en surplus pendant ce temps servirait à payer le salaire du commis et lui laisserait une bonne balance pour arrondir son compte en banque. Mais le vendeur ne s'en rend pas compte. Il n'a jamais agi ainsi, pourquoi changerait-il ses habitudes maintenant? L'ancienne manière de faire est assez bonne pour lui—la même vieille allure est assez rapide—une allure cahotée tranquille comme celle de la jument de grand papa. Qu'est-ce qu'une heure ou deux sur la durée d'une journée. Le vendeur allume un bon cigare et examine laborieusement sa correspondance entière, lettres d'affaires, lettres personnelles, bro-

Etoffes a Robes

Prévoyant l'avance énorme qui s'est produite dans le prix des lainages pendant les quelques dernières semaines, nous avons fait des contrats pour notre ligne complète

D'ETOFFES A ROBES

pour le Printemps 1906, et nous n'augmentons pas le prix d'une seule ligne, bien qu'elles vaillent aujourd'hui au moins VINGT-CINQ POUR CENT de plus que quand nos contrats ont été faits.

KYLE, CHEESBROUGH & CO., - MONTREAL

Nouveaux Arrivages !

Un superbe assortiment en ART MUSLIN, dernières nouveautés en fait de Patrons et Prix absolument Populaires. Plusieurs Balles de DAMAS pour RIDEAUX. Grande Variété de Couleurs et Prix défiant toute concurrence. 500 Pièces de FLANELLETTES pour Blouses et Robes. Une LIGNE SPECIALE pour ROBES de BÉBÉS. Joli Choix de Patrons et Couleurs.

A. O. MORIN & CIE,

337 Rue St-Paul, Montreal.

chures de publicité, magazines, tout ce qu'il trouve sur son pupitre.

Mais deux heures passées chaque matin à apprendre de nouveaux arguments de vente auraient transformé cet argent, au bout de six mois, en un vendeur magique, capabale de faire entrer dans sa poche l'argent des clients aussi facilement que Herr Herman fait sortir d'un chapeau des lapins et autres animaux. La perte de deux heures par jour signifie au bout de l'année la perte de deux mois, la commission entière de deux mois. Rester assis sur une chaise de bureau devrait être un amusement fastidieux pour un homme qui perd de l'argent. Mais un grand nombre de vendeurs semblent être pourvus d'un sens anormal d'humour.

Votre temps est votre capital, votre stock commercial. C'est votre seul capital qui ne vous coûte rien pour l'obtenir et qui vous coûte tout lorsque vous le perdez. Le vendeur prospère thésaurise les minutes et les heures comme un avare thésaurise l'or.

Celui qui gaspille son temps est un candidat certain à l'insuccès. Les trous creusés dans les digues par les mollusques ont amené leur ruine plus souvent que les tempêtes soudaines. Ce sont les petites choses qui comptent. La perte de dix minutes ici, une heure, un jour là conduira au naufrage la barque de tout homme. Le vendeur qui prend l'habitude de tuer le temps détruit sa principale chance de réussir dans le monde.

SUIVEZ LE PROGRES

La concurrence qui s'est développée depuis quelques années signifie que certains marchands doivent ou se réveiller, ou quitter les affaires. Il se peut qu'il y ait eu une époque où la concurrence n'affectait pas un commerçant hors de la petite ville où il faisait affaires, où il pouvait développer son commerce et se faire un bon revenu. Aujourd'hui les conditinns sont bien différentes, dit " Inter-Ocean."

Un commerçant a à faire face à la concurrence la plus vive, s'exerçant à des milliers de milles; il ne peut pas et n'espère pas rester assis tranquillement en attendant que la clientèle vienne à son magasin et lui accorde son patronage.

Il doit être très actif, déployer toute l'énergie dont il est capable, développer constamment de nouveaux plans et rechercher partout de nouvelles idées pour faire progresser ses affaires.

Le commerce de détail est plus compliqué aujourd'hui qu'il ne l'a jamais été. Dans une petite ville même, un marchand doit se mesurer avec des marchands situés à des centaines de milles. Il doit donc adopter un grand nombre de leurs méthodes et créer de nouveaux plans lui appartenant en propre.

Ce marchand doit avoir des ressources d'esprit qu'il n'avait pas autrefois, justement pour les raisons données plus haut. Etant donné que ses concurrents sont des hommes qui concentrent au plus haut degré leurs facultés sur leur commerce, il ne lui est pas loisible de laisser aller ses affaires à la dérive et d'en attendre de bons résultats.

Trop nombreux sont ceux qui ont entrepris le commerce de détail, pensant que c'était une occupation facile à remplir. Ces hommes croient qu'en ayant un magasin et en y mettant quelques marchandises, ils deviendront riches. Il est facile, il est vrai, de louer un magasin moyennant quelques dollars, et quelques centaines ou quelques milliers de dollars fourniront un stock de marchandises.

Quand un marchand choisit son stock initial, il est surpris de la réception cordiale que lui font ceux qui désirent lui vendre des marchandises; mais quand le magasin est loué et que le stock y est entré, la vraie bataille commence. C'est alors qu'il faut faire preuve de ressources d'esprit et d'expérience, autrement la clientèle ne vient pas et les dépenses montent. C'est un signe des temps que les marchands qui méritent l'estime du public continuent à se développer, tandis que ceux qui marchent à l'aventure, sans expérience et sans capacités créatrices — en somme ceux qui n'ont aucun talent pour la vente au détail, sont éliminés.

LES SAISONS COMMERCIALES

Un marchand prospère a dit: " Il n'y a pas de saisons mortes dans le commerce pour l'homme qui comprend ses affaires." Ces paroles devraient faire partie des articles de foi du monde commercial, et tout vendeur devrait apprendre à comprendre et à apprécier complètement leur importance vitale.

La vérité de ces paroles est absolument vraie, dit " Salesmanship," quand on considère une ligne de marchandises dans sa totalité. La vente de marchandises n'est qu'une partie d'une entreprise commerciale et est en général le signe apparent le plus visible du succès; mais ce n'est en réalité que le résultat d'une préparation, de plans et de calculs faits avec soin, sans lesquels toutes les saisons seraient de mortes saisons pour la maison et les vendeurs. C'est pour cette raison qu'il est très peu logique de prendre l'habitude de parler des saisons, comme ayant une influence quelconque sur les affaires. En outre, aucune maison de commerce moderne et entreprenante ne juge aujourd'hui les capacités de ses vendeurs et voyageurs simplement sur les ventes qu'ils font; l'homme de la bonne sorte peut faire des affaires tout le long de l'année pour l'avantage marqué de sa maison.

L'homme qui ne cesse de parler de morte saison, est incapable d'avoir les vues larges nécessaires pour arriver à un succès substantiel; car il parle au point de vue d'une partie au lieu de parler au point de vue du tout; et de même qu'il se livre à des explications illogiques, de même il mine et affaiblit toute sa force de travail — et son commerce.

Il est tout à fait impossible que tous les détails d'une chose soient exécutés à la fois. Le chauffeur doit mettre la vapeur sous pression, avant que le mécanicien puisse mettre en train sa machine; mais en attendant le mécanicien huile telle et telle pièce, examine et ajuste telle et telle autre — pas de morte saison pour lui. Quand le train est en marche, le chauffeur surveille constamment le manomètre, s'il ne fournit pas de combustible à la locomotive — pas de morte saison pour lui.

Il n'existe peut-être pas une seule entreprise humaine où ne se produise des plaintes de ce genre; mais comme l'art du vendeur a atteint la dignité d'une profession, il est grandement temps de parler et d'agir en conformité avec les faits. Les mortes saisons n'existent que pour l'homme qui ne comprend pas son affaire.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.

MOHAIRS
de Fantaisie

"Eureka"

SICILIENNES
LUSTRES

Veuillez remarquer, messieurs les marchands, que toutes nos nouvelles lignes d'Etoffes à Robes, pour la saison prochaine, porteront la marque de commerce **"EUREKA."** Nous avons adopté cette marque pour une marchandise qui se recommande par elle-même, et qui, grâce à la publicité que nous lui ferons, obtiendra la vogue et la renommée parmi les personnes qui marchent toujours en avant, cherchant la haute nouveauté. Notre assortiment dans les genres SICILIENNES, LUSTRÉS, MOHAIRS de fantaisie et CANVAS, sera des plus variés. Nous prions donc messieurs les acheteurs de vouloir bien nous accorder la favoir de voir nos échantillons avont de placer leurs commandes : : : : : : : : : :

VICUNAS
Noirs et Bleus

"Anchor Warp"

SERGES
Noires et Bleues

"Anchor Warp" voici, messieurs, les VICUNAS et les SERGES les plus en renom sur les marchés Européens et Américains. Par conséquent, si nous introduisons aujourd'hui sur le marché Canadien cette fameuse marque, c'est grâce au travail hardi d'un de nos acheteurs Européens. Nous ajouterons que les Vicunas et Serges Indigo sont d'une nuance Bleu Clair parfaite ; il nous faudra certainement un peu d'annonce pour rendre cette marque aussi célèbre qu'elle l'est en Angleterre et aux Etats-Unis, mais nous vous assurons, messieurs, que nous ne négligerons rien, pour la faire apprécier à sa juste valeur. La seule chose que nous vous demandons, messieurs les marchands, c'est de vouloir bien voir nos échantillons, avant de placer vos commandes : : : : : : : : : :

A. RACINE & CIE.

340-342 rue St-Paul
—MONTREAL—

BUREAU A OTTAWA—III Rue Sparks. **BUREAU A QUEBEC—70 Rue St-Joseph**

PARDESSUS BOX A UN RANG DE BOUTONS.

Figures 543-544

Le matériel dont est fait le pardessus représenté par cette gravure, est une étoffe de fantaisie pour manteaux. Le pardessus et d'une largeur assez exagérée sur la poitrine et tombe avec ampleur à partir des épaules. La longueur est de 46 pouces pour un homme de grandeur moyenne — 5 pieds 8 pouces — et le pardessus a une ouverture centrale de vingt pouces. Les épaules sont d'une largeur naturelle et forment un effet militaire. Les revers sont un peu en pointe et mesurent 2 1-4 pouces à l'incision et le collet a 1 3-4 pouce en arrière. Les poches ont des pattes qui peuvent rester à l'intérieur ou être rentrées en dedans. Les bords ont une piqûre double de 1-2 pouce et les coutures sont simples. Les manches sont finies par une fente ouverte.

Les mesures prises par dessus le gilet sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9 3-4 pouces.
Longueur à la ceinture	17 1-2 pouces.
Longueur totale	46 pouces.
Première mesure d'épaule	13 pouces.
Deuxième mesure d'épaule	18 1-4 pouces.
Mesure d'omoplate, avec "allowance"	13 1-4 pouces.
Mesure de poitrine	39 pouces.
Ceinture	35 pouces.
Hanches	40 pouces.

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de ceinture et de hanches, 3-4 pouce aux mesures d'aisselle et d'omoplate et 1 pouce aux première et deuxième mesures d'épaule.

Menez à angle droit les lignes AU et AF.
De A à B, 10 1-2 pouces.
De B à C, 3-4 pouce.
De A à D, 17 1-2 pouces.
De A à F, 46 pouces.
Aux points B, C, D et F, tirez des perpendiculaires à la ligne AF.
De B à H, demi-mesure de poitrine, 21 pouces.
De H à I, 2 1-2 pouces.
Le point W est à mi-distance entre B et H.
De W à K, 3 1-2 pouces.
Au point K, abaissez la perpendiculaire sur BK.
De B à K, mesure d'omoplate plus 3-4 po., 14 pouces et élevez la perpendiculaire.
Le Point P est à mi-distance entre B et K.

Kingcot

LE ROI DES COTONS

Comment se comporte votre Département des Cotonnades ?

Fait-il un profit ou une perte ?

Tout cela dépend du coton que vous vendez.

" **Kingcot** " a fait une réputation enviable pour lui-même et pour les marchands qui le tiennent.

Les cotons " **Kingcot** " ont la qualité qui amène la répétition des ordres... Ils formeront pour vous un bon commerce de coton.

Les cotonnades " **Kingcot** " sont faites dans des manufactures outillées à la moderne, par les ouvriers les plus habiles.

Les voyageurs de toute maison de premier ordre peuvent vous offrir ces lignes manufacturées portant la marque " **Kingcot.** "

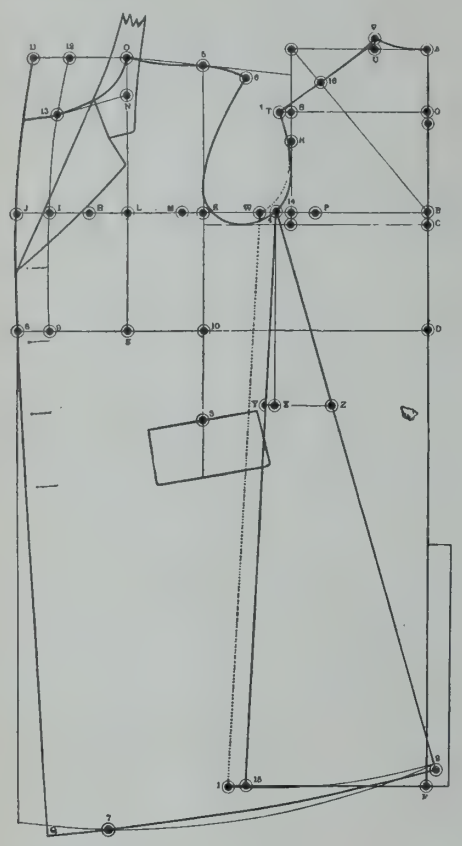
Ginghams	Etoffes à Robes
Saxonys	Ginghams pour Tabliers
Flannelettes	Domets
Shirtings	Oxfords
Galateas	Denims
Coutils à Matelas	Cotonnades

Toile à Auvents.

Kingcot

LE ROI DES COTONS

De P à 14, 1-2 pouce.
Au point 14, élevez la perpendiculaire.
De B à G, 1-3 de la mesure de poitrine.
Au point G, menez la perpendiculaire GS.
De S à T, 3-4 pouce.
De A à U, 1-8 de la mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.
De U à V, 5-8 pouce.
Menez la ligne UT.
De 10 à 9, 1-2 de la mesure de ceinture.
Le point L est à mi-distance entre K et I.
De 9 à E, même distance que de I à L.



Tirez la ligne ELO.
De K à M, 1 1-4 pouce.
Appliquez la première mesure d'épaule plus 1 pouce, de A à V et de M à O, 14 pouces.
Appliquez la deuxième mesure d'épaule de B à 16 et de M à 5, 18 1-4 pouces plus 1 pouce, 19 1-4 po.
Décrivez de 5 à 6 une courbe ayant M pour centre.
De O à 6, 1-4 pouce de moins que de V à T.
Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.
Le point 4 se trouve à l'endroit où l'entournure croise la ligne de mesure de poitrine.
Au point 4, abaissez la perpendiculaire 4-X.
De 4 à X, 12 pouces.
De X à Y, 1-2 pouce.
De X à Z, 3 1-2 pouces.
Tirez les lignes 4-Y-15 et 4-Z-2.
De 4 à W, 1 pouce.
De 15 à 1, même distance.
Reformez le dos suivant la ligne pointillée.
Au point O, menez la perpendiculaire à OE.
De O à 12, 1-6 de la mesure de poitrine.
De 11 à 12, 2 pouces.
De 12 à 13, 1-6 de la mesure de poitrine.
De O à N, 1-2 de la mesure de poitrine, plus 1-2 pouce.
Tirez la ligne N-13 et formez la gorge.
De I à J, - pouces.
De 9 à 8 même distance.
Formez le bord du devant de H par J et de 8 au point Q.
Le point Q est à 2 pouces de la ligne droite.
De 1 à 2, décrivez une courbe ayant 4 comme centre.
De 2 à 7, décrivez une courbe ayant O comme centre.
Le point 7 est à 4 1-2 pouces de la ligne droite.
Finissez tel que représenté.

LES ANNONCEURS DE LA DERNIERE HEURE

Si les journaux acceptaient des annonces jusqu'à onze heures du soir le vendredi, il est certain qu'il se trouverait des annonceurs assez négligents et assez peu soucieux de leurs intérêts pour apporter leur " copie " aux environs de minuit. Et l'on sait que les journaux du soir, le samedi, sont sur la rue à l'heure où les journaux du matin sont à peine distribués.

Les deux tiers des annonces peuvent être préparés à l'avance sans inconvénient: pourquoi ne pas les préparer de bonne heure de façon à ce que les journaux les reçoivent en temps utile pour les disposer comme il convient et leur donner une toilette typographique plus soignée que celle qu'on leur octroie lorsqu'elles arrivent en retard?

Pourquoi telle grande maison de nouveautés envoie-t-elle ses annonces — à traduire — à la dernière minute?

Pourquoi telle agence de publicité — que nous pourrions nommer — envoie-t-elle les annonces de ses clients, le vendredi, à la dernière minute, aux environs de six heures?

Qu'arrive-t-il?

Les annonces sont composées à la diable, " go-as-you-please " — corrigées à grande vitesse, placées tant bien que mal — plutôt mal que bien.

Et alors, ce sont des lamentations sans fin, des grincements de dents et des invocations aux dieux infernaux: on impute à Pierre la faute de Paul, alors que le véritable coupable est celui qui apporte ses annonces à la dernière minute.

Si l'administrateur du journal s'avise de faire une observation qui est dans l'intérêt du client plus encore que du journal, on la prend en mauvaise part ou l'on vous répond tranquillement: " Si vous n'êtes pas content, mettez l'annonce de côté," sachant bien qu'on n'en fera rien.

Le journal insère l'annonce telle quelle! il a fait son devoir en signalant à l'intéressé les conséquences de son retard.

Ce n'est pas celui qui paie l'annonce qui fait cela le plus souvent — c'est plus généralement celui qui est préposé à ce service par un patron absorbé par les mille et un détails de son commerce et par trop confiant.

(Publicité-Publicity).

Le "Delineator" de Décembre.

Le numéro de décembre du "Delineator" se fait remarquer, parmi les numéros de Noël des magazines, par sa partie en couleurs, la manière dont il est imprimé et sa beauté et son utilité générales. Huit peintures par J. C. Leyendecker, illustrant et interprétant le Vingt-Troisième Psaume, forment la partie en couleurs la plus importante de ce numéro; mais une peinture par Alphonse Mucha, accompagnant un poème "The Mother of Bartimeus," par Theodosia Garrison, est tout aussi remarquable pour son exécution artistique. La partie poétique de ce numéro comprend des histoires par Hamlin Garland, John Luther Long, Gilbert Parker et Alice Brown.

On trouve les premiers chapitres d'un nouveau feuilleton: "The President of Quebec;" ce roman est, dit-on, dans le genre d'une réplique au roman intitulé "The Evolution of a Club Woman" qui a créé un grand intérêt dans ce magazine l'année dernière. Le roman "At Spinster Farm" est continué; on trouve aussi dans ce numéro des articles sur les Ustensiles en Laiton et en Cuivre, sous la rubrique "The Collector's Manual," et sur l'Enfant au Jeu, sous la rubrique "The Rights of the Child."

Une série d'articles illustrés sous le titre "Some Heroines of Shakespeare — by their Impersonators" commence dans ce numéro une étude de Eleanor Robson sur Juliette. Les amusements pour les enfants sont animés de l'esprit de la saison, et il y a une abondante matière intéressant la ménagère.

PRINTEMPS 1906

Assortiment Considérable

Collets, Poignets, Mouchoirs, Parapluies, Sous-vêtements, Tourmalines, Cravates, Calottes, Chapeaux, Chemises, Etc.

L. A. CODERE

SHERBROOKE

Nos Echantillons sont prêts

Nos marchandises sont d'importation directe; par conséquent nos prix sont des plus bas. : : : Satisfaction garantie.

Attention spéciale aux commandes par la malle. . . . .

LOUIS A. CODÈRE, SHERBROOKE, P. Q.

REDINGOTE CROISEE

Figures 539-540

Les étoffes représentées dans cette gravure sont "Undressed Worsted" pour la redingote, piqué blanc pour le gilet et du worsted à raies pour le pantalon.

Pour la stature normale, 5 pieds 8 pouces, les longueurs de la redingote sont 19 pouces jusqu'à la taille et 42 pouces longueur totale. Les épaules sont coupées en façon et largeur natureles. Les coutures de côté sont bien courbées sur l'omoplate. Largeur du dos en bas, 2 1-2 pouces. La gorge a une profondeur moyenne. Les pattes sont modéréement pointues. Largeur du revers en haut, 3 pouces, en bas, 2 1-2 pouces, sur la poitrine 3 1-2 pouces. Largeur du col à l'incision, 1 3-8 pouces, au dos 1 1-2 pouce. Les bords sont piqués invisibles. Les coutures sont unies. Les manches ont des manchettes simulées, fermées par 2 boutons. Les plis sont repassés.

Le gilet croisé à pattes pointues a une découpure de 12 1-2 pouces et une longueur totale de 26 pouces. Les boutons, 4 de chaque côté, sont à une distance du bord de 6 pouces en haut et de 2 1-2 pouces en bas.

Le pantalon, commode sur les hanches et les cuisses, a une largeur aux genoux de 19 à 19 1-2 pouces, en bas de 16 1-2 à 17 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9 3-4 pouces.
Taille naturelle	17 1-4 pouces.
Taille de façon	19 1-4 pouces.
Longueur totale	42 pouces.
Première mesure d'épaule	13 pouces.
Deuxième mesure d'épaule	18 1-4 pouces.
Mesure d'omoplate avec "allowance"	13 1-2 pouces.
Mesure de poitrine	40 pouces.

Menez à angle droit les lignes AU et AF.

De A à B, 9 3-4 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 1-4 pouces.

De A à E, 19 1.4 pouces.

De A à F, 42 pouces.

Aux points B, C, D, E, et F, menez les perpendiculaires à BF.

De B à H, moitié de la mesure de poitrine, 20 po,

NOTRE GRAND

DEPARTEMENT

des Tissus Lavables

PRINTEMPS 1906.

Nos vendeurs sur la route offrent mantenant, pour la SAISON 1906, un assortiment de TISSUS LAVABLES plus grand et plus complet que jamais.

Nous désirons attirer l'attention des acheteurs sur l'originalité et le caractère exclusif du dessin, et sur la nouveauté et l'attrait offerts par nos Tissus Etrangers et Domestiques.

Un examen soigneux de nos cartes de couleurs révélera le

"Quelque chose de Nouveau"

que vous avez reherché.

Toutes nos lignes sont "UP-TO-DATE" sous tous les rapports, telles que des experts peuvent les créer.

Nos représentants peuvent vous intéresser, si vous leur faites la faveur de jeter un coup d'œil sur leurs Echantillons du Printemps.

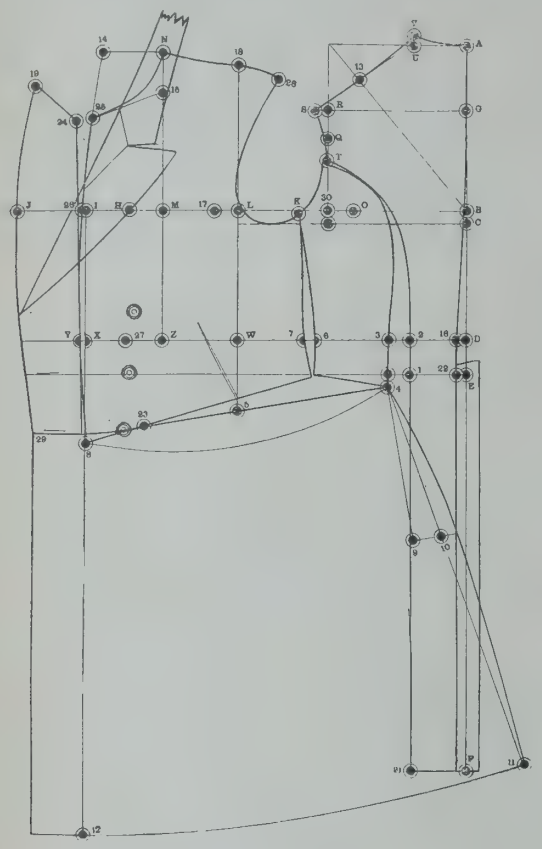
GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.

Greenshields Western Limited,
Winnipeg.

Greenshields & Co., Limited.
Vancouver.

De H à I, 2 1-2 pouces.
En I, abaissez la perpendiculaire à BI.
K est à mi-distance entre B et H.
De K à L, 3 1-2 pouces.
Au point L, abaissez la perpendiculaire à BL.
Appliquez la mesure d'omoplate de B à L, 13 1-2 pouces et élevez la perpendiculaire.
De L à 17.17, 1 1-4 pouces.
O est à mi-distance entre B et L.
De O à 30, 1 1-2 pouce.
Au point 30, élevez la perpendiculaire.



De C à G, 1-3 de la mesure de poitrine.
De G menez la perpendiculaire GR.
De R à S, 3-4 pouce.
De R à Q, 1-12 de la mesure de poitrine.
De Q à T, 1 1-4 pouce.
De A à U, 1-8 de la mesure de poitrine, plus 3-4 po.
De U à V, 5 8 pouce.
Tirez une ligne de U à S.
De D à 16, 1- 2pouce ou 1-8 de pouce pour chaque pouce dont la taille est moindre que la poitrine.
Tirez une ligne de B à 16, et abaissez la perpendiculaire.
De 22 à 1, 1-8 de la mesure de poitrine plus 1-4 pouce.
Abaissez la perpendiculaire 1-21 et formez le dos.
De 2 à 3, 1 1-4 pouce.
Abaissez la perpendiculaire 3-4.
Le point 4 est à 5-8 pouce au-dessous de la ligne de taille de façon.
6 est à mi-distance entre 3 et W.
Menez une ligne de K à 6.
Formez le corps sur le côté en réduisant de 1-4 pouce en T et 1-4 pouce à la ligne d'omoplate.
De W à X, 1 2 de la mesure de ceinture.
M est à mi-distance entre L et I.
De X à Z, même distance que de I à M.
Tirez la ligne ZMN.
Appliquez la première mesure d'épaule de A à V et de 17 à N, 13 pouces.
Appliquez la deuxième mesure d'épaule de B à 13 et de 17 à 18, 18 1-4 pouces plus 1-4 pouce, 18 1-2 pouces.
Tirez la ligne N-18.
De 18 à 28 menez une courbe ayant 17 comme centre.
De N à 28, 1-4 pouce de moins que de V à S.
Formez l'épaule et l'entournure.
De N menez la perpendiculaire N-14.
De N à 14, 1-6 de la mesure de poitrine.
De 1 à 26, 1-4 pouce.
De X à Y, même distance.
Formez le bord du devant par la ligne 14-26-Y-8.
De Y à 27, 2 1-2 pouces.
Appliquez la mesure de taille de 6 à 3, de 2 à 16 et de 27 à 7, 18 pouces.
Tirez une ligne de K à 7 et formez le côté du devant.
De 4 à 8, décrivez une courbe ayant pour centre un point à 1 pouce en arrière de N.
Tirez une ligne de 8 au côté du devant.
De 14 à 25, 1-6 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.
De N à 15, 1-12 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.
Tirez une ligne de 15 à 25 et formez la gorge.

Revers :

Tirez une ligne parallèle à Y-26.
De 8 à 23, 3 1-2 pouces.
De 9 à 10, 1 1-2 pouce.
De 23 à 29, décrivez une courbe ayant 24 pour centre.
Largeur du revers, 2 1-2 pouces au point 29, 3 3-4 pouces de 26 à J, et 2 3-4 pouces de 24 à 19.
Formez le bord de devant.

Basques :

Tirez une ligne de 23 à 4 et abaissez la perpendiculaire 4-9.
De 4 à 9, 9 pouces.
De 9 à 10, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne 4-10-11.
De 4 à 11, 1-4 pouce de plus que de 1 à 21.
De 8 à 12, même distance que de 4 à 11.
Abaissez la perpendiculaire 8-12.
Finissez comme représenté en arrondissant les basques de 3-4 pouce au point 10.

LA CONCURRENCE LOYALE

Il semble à peine nécessaire de dire à l'homme d'affaires en général qu'il y a différentes sortes de concurrence: il a à faire face à une concurrence dont la variété est grande et il a ses méthodes à lui propres de prendre le dessus sur son rival. Le but de cet article n'est pas d'examiner en détail les mérites relatifs des divers systèmes employés en affaires; le sujet est trop complexe pour figurer dans une étude générale. Mais il y a certaines manières, dit "Salesmanship," de faire de la concurrence, que l'on peut appeler absurdes, et le grand nombre de personnes qui les adoptent est surprenant. C'est de ces méthodes que nous nous occuperons.

On dit qu'il y a un certain nombre d'années, la rivalité était si aigüe entre deux compagnies de chemins de fer de l'Ouest que, lorsqu'une inondation emportait un pont important sur une des lignes en même temps qu'un train le traversait avec, comme résultat une grande perte tant en vies humaines qu'en matériel, la compagnie rivale décorait ses bureaux de drapeaux et de pavillons. Aujourd'hui, la compagnie rivale conclurait, dans l'espace d'une heure, un arrangement avec la compagnie sinistrée pour lui permettre de faire rouler ses trains sur sa propre voie, de manière que son trafic ait peu à souffrir de l'accident. Nous

Pen-Angle parle aux Détailleurs

Votre département des sous-vêtements est excessivement important. Il faut de l'argent pour le garnir de stock. Si ce stock demeure longtemps sur vos rayons et se défraîchit, c'est une grande perte pour vous. S'il se vend rapidement et donne satisfaction, c'est un bon profit. Vous devriez acheter avec soin votre stock de sous-vêtements. Informez-vous des qualités des

Sous-Vêtements Irrétrécissables

Marque Pen-Angle

Ils ne restent jamais assez longtemps pour se défraîchir. Ils sont enlevés à plein prix par les acheteurs sagaces, avant qu'ils ne puissent parvenir au comptoir des occasions. Les sous-vêtements PEN-ANGLE donneront à vos clients la meilleure satisfaction. Nous remplaçons tout vêtement présentant un défaut de fabrication ou de matériel.

Demandez au premier voyageur que vous rencontrerez de vous laisser voir les lignes PEN-ANGLE.

The Penman Manufacturing Co., Limited
Paris, Canada.

admettrons tous que la concurrence poussée jusqu'à la brutalité, comme dans le cas mentionné plus haut, est tout bonnement absurde; cependant il existe, dans nos relations avec nos compétiteurs, des conditions qui ne diffèrent des premières que par les détails.

Au premier abord, il semble que ce soit la chose la plus facile au monde que de dire à nos amis, à ceux qui ont confiance en nos paroles, que le rouleau de tapis que nous offrons en vente est d'une meilleure qualité, contient plus de laine, est d'un modèle plus beau que le rouleau du même dessin qu'un rival met en montre dans sa devanture. La tentation est très forte et les vendeurs aiment à faire des ventes. Cela étant donné, il est facile de se laisser aller à insinuer que les méthodes employées par Un Tel en affaires sont comme son tapis, pas de la première qualité; viennent des insinuations plus malveillantes et bientôt les conditions ressemblent à celles des deux compagnies de chemin de fer.

Mais, comme il a été dit, les compagnies de chemin de fer sont loin maintenant de cette sorte de rivalité. Elles s'aperçurent bien vite qu'en se faisant la guerre, elles décourageaient les voyageurs et que leurs recettes diminuaient ainsi que celles des compagnies qu'elles voulaient ruiner.

La même chose se produit exactement dans le commerce au détail, quand les marchands agissent de cette manière, comme il arrive fréquemment, surtout dans les petites villes. Si vous déclarez que Corno-Wheato qui est vendu par Un Tel n'est pas nourrissant et n'a pas de goût, vos clients sont très disposés à vous croire et vous nuirez à la vente de la céréale pour le déjeuner; mais si vous essayez de leur vendre Wheato-Corno ou quelque autre aliment qui offre une distinction sans différence, il y a bien des chances pour que vous vous aperceviez que vous avez élevé un obstacle insurmontable.

Nombre des plus grands magasins de détail se rendent compte de ce fait. L'auteur de cet article a posé certaines questions à des vendeurs pour voir quelle serait leur attitude à ce sujet, il leur a insinué qu'un certain article pouvait être obtenu ailleurs à plus bas prix. Mais les réponses n'étaient pas compromettantes. Un peu de surprise peut-être de la part du vendeur, ou une suggestion d'une erreur possible, c'est la seule critique qui ait pu être obtenue. Il est clair que le personnel vendeur avait des ordres à ce sujet.

L'expérience est le meilleur enseignement, et il est à supposer que les grands magasins à rayon des grandes villes savent davantage parce qu'ils ont plus d'expérience. C'est parmi eux que la concurrence est la plus convenable en ce qui concerne le public acheteur. Tous ces magasins rendent leur publicité aussi attrayante que possible. Ils s'efforcent de créer l'impression sur l'esprit du public que les articles offerts en vente sont d'un prix exceptionnellement bas, et ont en outre une valeur extraordinaire; mais l'examen le plus minutieux d'une centaine de leurs annonces ne découvrira pas un mot ou une phrase qui pousse leurs clients à se défier des marchandises d'une autre marchand. Ils ont reconnu que ce serait absurde.

Il est à propos de parler ici d'une autre absurdité plus ou moins en usage. C'est celle qui consiste à marquer un prix soi-disant abaissé. Un jour, en passant dans une rue commerçante, non une des plus importantes, mais une rue qui est loin d'être inconnue, je regardai la devanture d'un magasin de vêtements. Il y avait peut-être en montre cinquante habillements complets avec leurs prix marqués, et toutes les cartes portant les prix indiquaient une réduction de cinquante à soixante-dix pour cent. L'homme le plus novice dans le commerce pouvait voir sans un examen très minutieux que le prix réduit indiqué sur les cartes était tout ce que valaient les vêtements, tandis que le prix soi-disant original aurait conduit la maison à la faillite, faute de clientèle.

Il est à peine besoin de commenter cette manière de faire, tant son absurdité est évidente; cependant ce système est souvent mis en pratique. L'idée qui y préside est que le public manque de jugement ou de discernement et croit exactement ce qu'on lui dit. Il le croit une fois ou deux; mais il gagne rapidement de l'expérience, et le magasin ne peut pas exister qui compte sur un ou deux achats seulement d'un client. Il est quelques personnes qu'on peut toujours tromper, et le magasin qui a la réputation de tromper le public ferait aussi bien de fermer ses portes avant que l'arrivée du shérif ne rende cette action nécessaire.

Greenshields Limited.

La maison Greenshields Limited se gagnera de nombreux amis la prochaine saison par son département des étoffes à robes qui contient une grande variété de tissus, à des prix corrects, dont les échantillons sont maintenant entre les mains de ses voyageurs. Les lignes d'étofes à robes, pour le printemps, sont plus vastes que jamais auparavant. Comme d'habitude, les étoffes de Priestley occupent la première place. Les articles, à vente populaire, dans la meilleure qualité sont l'Elanne à chaîne de soie, l'Andora à chaîne de soie et le tricot chiffon laine. La starita à chaîne de soie est un autre des tissus populaires de Priestley pour le soir; l'Avirrillais en laine, un nouveau tissu, avec un large carreauté invisible, le carrella en laine, le gallote en laine, le hopsack en laine ont besoin d'être vus pour être adoptés. Le Loreen en laine et l'Amerlin en laine sont deux autres lignes dans les tissus noirs de Priestley; le Lorento noir ressemblant beaucoup à la batiste, et la Rosetta noire ainsi que le cachemire noir sont des articles qui se vendortn bien Le Mararro en laine et le Lucanna tout laine sont deux autres des tissus de Priestley. Dans les Coverts Cravenettes, la maison offre un assortiment plus varié que les saisons précédentes. Ce seront des tissus désirables.

L'assortiment des mohairs unis et de fantaisie, dans les tissus Priestley, est vaste et complet. Le mohair Fédra est un dessin à petits carreaux avec pois tissés dans l'étoffe. Parmi les autres classifications, on trouve, en grande variété, la brillantine lustre, la brillantine mohair, la brillantine glacée et la sicilienne lustre. Le mohair Elita est un tissu de fantaisie qui fait bien. La Crystalette Carra est un tissu à dessin d'un mérite supérieur. Les étoffes unies bien parsemées de dessins élégants et de fantaisie sont en faveur dans ces tissus. La maison enverra avec plaisir, sur demande, des échantillons et les renseignements concernant les tissus de Priestley.

Les henriettas à chaîne de soie, les henriettas en laine, les vénitiennes et la batiste de laine seront en faveur au printemps, et leur assortiment ne laisse rien à désirer. Les lustres à prix populaires ainsi que les lignes dont le prix s'élève jusqu'à $1.25 sont en grand assortiment. Les prix varient de 19 1-2c. en montant. Les gris unis, effet tweed mélangé et effet changeant ainsi que les fantaisies, occupent une place proéminente. Les delaines et albatross en laine fantaisie seront populaires. La nuance sera une caractéristique marquée pour la vente des nouvelles marchandises; et toutes les teintes courantes ainsi que les plus nouvelles teintes y sont comprises. Les nuances très pâles et les homespuns gris pâle méritent d'être représentés dans tous les stocks.

Les sélections faites par l'acheteur des soieries de la maison Greenshields, pour le printemps, comprennent toutes les soieries ordinaires et les soieries de fantaisie les plus nouvelles. Les petits carreaux et les raies dans la tamaline et les taffetas doivent attirer l'attention. Les rayures caméléon avec dessin de fantaisie sont quelque chose d'entièrement nouveau. Les popelines à dessins et à pois ainsi que les pope-

Grand Entrepot de Nouveautes

TISSUS D'ETAPE ET DE FANTAISIE

MAISON FONDEE EN 1840.

SPECIALITES

Etoffes à Robes en laine et en Soie.

Drap pour Costumes de Dames.

Satinette et Percaline pour doublure.

Chemisettes et Lingerie.

Gants et Bas.

Mousseline et Indiennes.

Dentelles et Broderies.

Nouveaux Dessins en Tweeds Canadien, Anglais et Ecossais pour complets.

Drap imperméable pour "Raglan."

Drap Italien et Serge pour doublure.

Sous-Vêtements en Coton, Laine et Soie.

Chemises et Sweaters.

Cols et Cravates.

TAPIS. PRELARTS. LINOLEUMS.

La Marque "SPHINX" Signifie:

Perfection de Teinture,
Excellence du Matériel,
Satisfaction du Client.

P. Garneau Fils & Cie,

QUEBEC.

Seuls AGENTS au CANADA du Fabricant de Serges et Draps de la marque SPHINX.

lines à effet changaent figuré sont comprises dans ce choix. Il y a un renouveau pour les foulards en bonnes couleurs telles que les bleu marin, brun, vert, et bleu Alice. Les fantaisies font rage sur les marchés étrangers et on prétend qu'ici elles seront en faveur. Les chiffons à effet taffetas changeant seront de nouveau les leaders. La maison soumettra des échantillons quels que soient ceux qu'on lui demande.

Le département des gants est préparé à exécuter tous les ordres immédiats pour les gants de Suède et les gants Mocha doublés en soie ainsi que les ordres de répétition pour les gants Ringwood et les gants de cachemire. Les gants de cachemire doublés laine et soie ont une demande splendide et les ordres de répétition devraient être placés immédiatement, surtout pour les gants blancs, noirs, gris et beaver. Les Ringwoods en dessins élégants sont populaires. Quant aux gants pour le printemps, les gants anglais sac remportent un succès marqué; on admire aussi leur nouveau dessus à cinq piqûres très en relief. Les gants longs seront plus en faveur principalement dans les lignes en tissus et les gants de 18 pouces avec attaches à double dome connus sous le nom de pull over seront en demande.

Le département des dentelles est bien préparé pour remplir des ordres immédiats pour les variétés populaires de dentelle all-over, et les collets et les manchettes en crochet irlandais. Il se fait une grande demande pour les broderies.

Les départements de bonneterie et de sous-vêtements pour dames sont prêts à fournir aux demandes immédiates, et les lignes du printemps font bien. L'acheteur de la maison a fait plusieurs contrats favorables, ce qui est apparent dans la valeur offerte sur les marchés de matières brutes.

Pour le commerce de Noël, le commerce de la bimbeloterie et des articles de fantaisie est, dit-on, le plus grand stock offert que l'on puisse se procurer. On y offre tout ce qu'il y a de nouveau en peignes et les livraisons peuvent être faites promptement. Quelques nouveles idées en peignes montés ont été placées dernièrement en stock. Les dessus d'oreillers, 1000 douzaines assorties, 12 modèles par boîte, 6 douzaines dans une boîte sont faits pour être détaillés avec profit à 50c. Un assortiment complet d'articles en cuir, comprenant tous les nouveaux modèles de sacs en cuir et de porte-monnaie, est offert.

Les sacs en satin mercerisé de fantaisie, modèles assortis, sont offerts pour être détaillés à 25c. Des sacs en soie à 50c. et des sacs en soie avec monture de métal à détailler à $1.00. Deux offres spéciales sont faites en ceintures à détailler à 25c, No. 1 et No 4. Trois lignes de sachets pour gants et mouchoirs se détailleront à 25c. Des variétés faites à la main et peintes à la main sont marquées pour être vendues avec un bon profit à 50c. et 75c. Parmi les autres nouveautés pour Noël, on offre 2,000 douzaines de doylies ténériffs faits à la main, à détailler à 50c. L'assortiment des marchandises pour le comptoir à 5 et 10c. est complet, et la liste en sera envoyée sur demande. La maison demande que les ordres soient envoyés de bonne heure.

DECES DE M. JONATHAN ELLIS

M. Jonathan Ellis, président de la Ellis manufacturing Company, est mort le 22 octobre à Port Dover, dans sa résidence d'été. C'était un manufacturier de lainages bien connu. Récemment il avait vendu sa manufacture de Janesville, Wis., et acheté la manufacture de drap de Hespeler. Pendant quelques années il a dirigé une manufacture de laine à Port Dover. Il était âgé d'environ 60 ans et laisse une veuve et neuf enfants. Les funérailles ont eu lieu à Port Dover le 24 octobre.

I. Mishkin & Co.

Nous avons trouvé nécessaire de faire de grandes améliorations à notre établissement afin d'être à la hauteur de nos affaires qui s'élargissent constamment, et nous installons de nouvelles machines presque chaque jour. Le commerce des blouses n'a pas de représentant plus brillant que M. Mishkin. Les lignes que la maison offre pour le commerce des fêtes sont maintenant complètes et comprennent tous les articles ordinaires ainsi que les nouveautés de la plus haute qualité.

Les créations de la maison en louisines, peaux de soie et soies de Chine pesantes pour la meilleure clientèle défient toute description. La vogue est maintenant aux combinaisons de dentelles de nombreuses variétés, qui sont très-employées.

Les effets genre tailleur sont loin d'être négligés. Un assortiment de taffetas ordinaires ne laisse rien à désirer.

COURRIER DE LA MODE PARISIENNE

Tout est changement dans cette capricieuse mode qui prend et laisse, sans autre but que sa fantaisie, l'objet qui, pendant l'espace d'une saison, a semblé la passionner. Les hautes ceintures allongent encore la taille, mais les nouveaux corsages, pris dans ces ceintures nous donnent l'illusion des formes Empire, des corsages à la "Récamier" drapés en fichu. Les premiers se confondent avec les boléros courts revenus en grande faveur, et s'échancrent sur des gilets.

Le style Directoire qu'on nous présente encore comme nouveauté avec les longues redingotes descendant presque au bas de la jupe, nous indique les tendances de la mode et ne laisse aucun doute pour l'avenir. Les tuniques "princesse," les polonaises d'autrefois prennent la forme de redingotes Robespierre, avec leurs revers, leurs gilets et leurs jabots de dentelle. On en voit même formant de grands panneaux plats sur les côtés. Ces redingotes auront grand succès comme toilette de ville; elles feront costume s'assortissant à la jupe. Pour le soir, les toilettes habillées, de cérémonie et de visite, la robe corselet et la robe princesse seront les favorites, en soie, en velours, qu'on portera en quantité.

Les manches subissent une transformation légère; elles s'allongent un peu, deviennent demi-longues, moins garnies du bas, mais légèrement évasées.

Les tailleurs en ottoman, grosse soie côtelée, sont une des jolies créations de la saison.

Dans la série des lainages, les chevronnés, les cover-coat, dans les nuances beiges et gris, les écossais aux tons fondus où dominent les vert et bleu foncés, de grosses limousines rayées rivalisent avec les draperies, genre anglais, aux tons neutres, qui semblent devenues classiques. Encore des serges gros bleu, finement rayées, toutes de teintes très sobres et très fondues.

L'engouement des broderies, des perles, de l'or et de l'argent, n'est pas près de s'épuiser et l'on fait des gilets en peau de gant avec de jolis dessins rococo décorés de ces brillants ornements.

Dans le domaine des chapeaux, la fantaisie est reine. De plus en plus ils se retroussent très haut et rétrécissent leurs bords. Calotte ronde " demi-melon," si vous préférez. On en arrive à des modèles tout petits — des amours! Cependant, il ne faut pas exagérer car ils ne vont pas à toutes les physionomies. Il faut être très élégante, avoir le visage jeune, d'une certaine finesse ou le minois chiffonné pour que ces petits chapeaux très relevés et très empanachés soient seyants. Il faut surtout que la coiffure s'y prête. Nous portons des "Lancret," mais nous n'en sommes plus; nous portons des "Bergères," mais où sont les perruques à frimas et les mouches assassines d'antan? Le tout est de savoir harmoniser la forme, la couleur, la garniture, avec le caractère du visage. Et c'est là un art plus difficile qu'on ne le croit, très délicat et subtil. C'est là qu'une femme de goût se révèle.

Vous savez
que c'est l'acheteur hâtif qui
obtient le meilleur choix.

NE L'OUBLIEZ PAS!

Ce mois-ci est celui
où nous sacrifions nos

"LIGNES DEPAREILLEES"

Venez de bonne heure et profitez-en.

JOHN MACDONALD & CO.

Wellington & Front Sts., East,

TORONTO.

Leurs Bureaux et leurs Représentants dans la Province de Québec, sont: **M. J. O. TREMPE, 207 Rue Saint-Jacques, MONTREAL; M. D. Fontaine, 77 Rue Church, Saint-Roch, QUÉBEC; M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.**

Manufacturé par
The D. McCall Co., Toronto.

Le canotier est toujours là.

Il ne se rend pas, il ne meurt pas. Il est si seyant, si commode.

Mou, plus sec comme avant, mais avec des ailes, des plumes couteau, des choux de ruban et même des panaches de plumes.

A noter le chapeau tout en peau de Suède, dans les plus jolies nuances claires, s'harmonisant au ton de la toilette. C'est charmant et raffiné. Puis le canotier tressé en paille de feutre soyeuse et brillante, gros bleu, prune, vert sombre, de deux tons, rehaussés de brins de chenille, d'un ton plus soutenu. Comme garniture, une guirlande, autour de la calotte, de fleurs de velours et de feuillages d'automne. On ne saurait rien trouver de moins banal et de plus sobre.

Une jolie garniture: une grosse rose Paul Méran, piquée sur l'arête de la calotte, devant, un peu à gauche.

Pour le soir, les grandes modistes emploient beaucoup, cette saison, les gazes lamées, or ou argent, sur fond de tulle noir ou blanc. Elles drapent des petites toques qui ont fort grand air avec leurs beaux panaches.

On fait une sorte de toque vénitienne rappelant la coiffure de Roméo, en feutre, pomponnée de fleurs.

Les toques "Impératrice" n'ont pas cessé de nous charmer avec leurs voiles de dentelle ramenés de chaque côté du visage comme des "barbes." Cela remplace le voile en arrière.

Beaucoup de chapeaux en velours ou en peluche, cette saison. Une jolie trouvaille les chapeaux de velours noir doublés de panne blanche; ou bien, si le velours est de couleur, on double de velours plus clair. L'harmonie de ces couleurs doit se retrouver dans la garniture.

Les feutres pelucheux ont du succès en formes rigides ou souples pouvant se "croquer" selon les fantaisies de la modiste.

Comme couleur, beaucoup de violet, de vert, de gris et de bleu paon.

La lingerie a tout un monde d'élégances nouvelles qui semblent plus élégantes encore que celles que l'on a vues jusqu'ici; en vérité, il est impossible de pousser plus loin la recherche dans ce que la fantaisie peut créer de charmant et de coquet. S'il est de bon ton de porter une robe correcte de forme, mais d'allure sévère, en revanche, le luxe se dédommage par la richesse des dessous. Chemises de batiste agrémentées de broderies et de dentelles, pantalons garnis avec un luxe inouï, petits jupons en satin ou en taffetas changeant, ouatés, doublés de flanelle et parfumés à l'héliotrope, à l'iris; tels sont, pour la femme élégante de nos jours, les accessoires de la toilette.

Dans un ordre plus simple, plus pratique, il y a des dessous très chauds, en flanelle bleue, blanche, rose ou mauve, festonnée et brodée de soie.

Toujours beaucoup de jupons en taffetas dans les nuances les plus variées, pour s'assortir aux costumes, quoique dans des tons clairs. Cette année, on les garnit beaucoup de velours en ruban; on souligne de velours gradués les bords d'un volant ou bien ces rubans dessinent des dents, des grecques, des dessins fantaisistes. Les petites ruches ont de la grâce partout où elles se posent.

Pour le soir, les jupons clairs, entremêlés de noeuds, sont couverts de dentelle plissée, froncillée, ruchée comme d'un revêtement de neige.

Les jupons continuent à s'assortir au corset et cela compose les déshabillés les plus élégants. Pour eux, on vient de créer de jolies soieries nouvelles, dans le genre pompadour; puis, ce sont des fonds bleus, noirs, violets, parsemés de palmes indiennes.

Les robes d'intérieur participent largement de la richesse d'imagination et du goût dévolus à nos artistes du chiffonnage. Les femmes ont vraiment grand air dans le teagown fait d'entre-deux cousus à la main et de bandes de soie, ouvert sur une jupe de dentelle avec échelle de noeuds de chaque côté des devants.

La nouvelle robe princesse en peluche, en velours mousseline, s'ouvrant sur un tablier de mousseline de soie ou de crêpe de Chine n'est pas moins ravissante.

Dans le genre pratique, très nouvelle encore la robe d'intérieur en lainage des Pyrénées bleue, rouge ou blanche,

Manufacturé par
The D. McCall Co., Toronto.

DEBENHAM, CALDECOTT & CO.

Modes Printemps 1906

NOS VOYAGEURS SONT MAINTENANT SUR LEURS ROUTES RESPECTIVES AVEC UN ASSORTIMENT COMPLET DES PLUS RECENTES NOUVEAUTÉS EN:

CHAPEAUX, CHIFFONS,
FLEURS, TULLES,
BRAIDES de PAILLE, RUBANS.

Les effets tout-à-fait les plus nouveaux en CHAPEAUX élégants, " up-to-date," comprenant quelques modèles exclusifs.

RUBANS.—Nous avons donné de forts contrats pour nos Lignes Ordinaires, et nous nous sommes assuré une valeur encore meilleure à nos anciens prix.

QUEBEC,
43½ RUE ST-JOSEPH,

OTTAWA,
111 RUE SPARKS,

18 rue Ste-Helene, MONTREAL.

Manufacturé par
The D.McCall Co., Toronto.

avec un grand capuchon de satin ou des biais de drap blanc.

Les robes japonaises, tuniques flottantes, aux plis souples et enveloppants, ramagées de fleurs géantes, n'ont pas fini de nous séduire. (*Le Coquet*).

Henriette d'Orvalle.

MM. Chaleyer & Orkin, rapportent que les affaires ont été relativement tranquilles depuis quelque temps. Il y a eu peu de réassortiment par suite de la température contraire.

Par contre, la saison du printemps s'annonce déjà comme devant être très active; de nombreuses commandes ont été prises pour les fleurs, galons, chiffons et malines.

D'après les indications de la mode actuelle de New-York on s'attend à une forte demande pour les garnitures dorées et argentées.

Les remises sont satisfaisantes.

* * * *

M. Fred. Caldecott, de la maison Debenham's (Canada) Ltd., constate que, depuis un mois environ, il n'y a eu que peu de commandes de réassortiment; ce manque d'activité ne peut être attribué qu'à la température adverse que nous avons eue depuis le commencement de l'automne, car les affaires pour le printemps promettent d'être plus actives que les années précédentes.

En fait d'articles pour le printemps, il a déjà été pris une quantité considérable de commandes pour les tulles et chiffons, ainsi que pour les chapeaux et les braids en crinaline. Il y a également une bonne demande pour les rubans chinés.

On prévoit aussi que la nuance bleu clair sera de grande mode.

* * * *

M. L. Decelles, représentant MM. Strachan Bros., nous rapporte que les affaires ont été assez satisfaisantes, bien que dans le commerce de détail l'on ait eu à se plaindre de la température.

En fait de marchandises d'automne, le gros de la demande a été pour les chapeaux "Ready to Wear," en fait d'articles pour le printemps, les chapeaux de paille à garnir ainsi que les braids ou galons en paille de fantaisie sont très demandés.

M. J. F. L. Dubreuil, le sympathique représentant de la maison D. McCall Ltd., abandonne le commerce des modes pour entrer, le 1er janvier prochain, dans l'importante maison de marchandises sèches Hodgson, Sumner & Co. Ltd.

Nos lecteurs des Cantons de l'Est auront le plaisir de le revoir, car M. Dubreuil continuera à voyager dans ce district.

M. Dubreuil est assurément un des voyageurs les plus connus et les plus estimés dans la province de Québec. Pendant 22 années il a été dans le commerce des modes; 14 ans dans l'ancienne maison John McLean & Co. et 8 ans à la maison D. McCall & Co. Ltd.

Nous sommes persuadés que M. Dubreuil obtiendra dans sa nouvelle ligne le succès qu'il a acquis dans le commerce des modes.

* * * *

M. W. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co., de Montréal, nous avise que les affaires ont été plutôt lentes depuis quelques semaines, le peu de commandes que l'on ait reçu a porté sur les velours, les rubans, les plumes et les chapeaux en beaver.

Les paiements sont bons.

* * * *

On nous dit qu'actuellement à Paris le chapeau le plus en vogue est la Toque Impératrice dont la garniture principale consiste en ailes d'oiseaux dans les nuances brillantes.

* * * *

D'après les derniers rapports reçus de Paris, les moirés sont plus à la mode qu'ils ne l'ont été depuis longtemps.

* * * *

Manufacturé par
The D. McCall Co., Toronto.

Les Prévisions bien Conçues Signifient Réalisation.

Nous nous attendions, il y a quelques mois, à agir promptement afin de protéger nos amis qui nous font la faveur de nous envoyer leurs commandes en Etoffes à Robes, en Soieries et en Tissus Lavables. Nous l'avons fait, plaçant des ordres considérables pour toutes nos lignes courantes, ce qui nous permet maintenant de pouvoir offrir à nos amis tous nos assortiments modèles aux **Anciens Prix.** Ceci veut dire avantage marqué pour ceux qui nous gardent leurs ordres, car nous n'avons réduit ni la qualité, ni la largeur dans une ligne quelconque; mais tous nos anciens Numéros Familiers seront tels qu'auparavant tant que les contrats actuels tiendront. Aussi, nous vous conseillons de placer vos ordres de bonne heure. Vous rendant compte qu'aucun Département de Robes ne peut être exploité uniquement sur des lignes courantes d'Etoffes unies, vous trouverez que nos échantillons pour le Printemps prochain comprennent toutes les dernières nouveautés qui, pour l'exclusivisme des dessins et la variété de la qualité, seront trouvés être les meilleurs et de la collection la plus grande qui ait jamais été offerte.

Nouvelle Vie dans notre Département des Soieries.

Pour le Printemps 1906, la mode s'est déclarée en faveur des "Soieries". Nous lui avons obéi. Comme résultat, nous avons vendu plus de pièces entières de Soie dans de nombreuses lignes, depuis le premier Janvier dernier, que nous n'avions vendu auparavant de verges des mêmes tissus. Marchandises correctes, Styles corrects, Prix corrects, marchandises en stock au moment correct. Prévisions réalisées: Rien ne réussit comme le succès !

Encouragés par ce que nous avons fait cette année dans notre Département des "Soieries", notre énergie s'est déployée pour battre nos anciens records, et nous sentons que nous ne sommes pas éloignés de la vérité, quand nous affirmons que, pour la variété et la valeur, notre assortiment pour le Printemps 1906 ne sera pas surpassé.

Si un de nos représentants n'est pas allé vous offrir ses services, demandez des échantillons.

Brophy, Cains, Limited

Marchands de Nouveautés en Gros. **MONTREAL.**

PROMPTS EXPEDITEURS.

M. C. W. Lewis, représentant l'Allied Manufacturing Company, nous rapporte avoir reçu une très forte quantité de commandes pour les blouses en mousseline pour le printemps 1906. Le genre préféré semble être jusqu'à présent la blouse se boutonnant à l'arrière, bouffant en avant et avec empiècement.

La Featherbone Novelty Co., Limited, de Toronto, a été la première au Canada qui ait fait des cols Stock et des ceintures de haute qualité pour femmes et qui surpasse encore toutes les autres dans cette ligne. Cette compagnie a ajouté à sa production la fabrication des cols pour hommes et a entrepris un travail qui avait été bien négligé au Canada: la fabrication de cravates d'une meilleure qualité pour hommes. La majorité des fournisseurs d'articles pour hommes au Canada ont produit des cravates à cinquante cents, au lieu d'acheter une qualité meilleure et d'enseigner au public à s'en servir. Il est hors de question qu'un acheteur portera et appréciera beaucoup plus une cravate de un dollar que deux cravates de cinquante cents. La bonne soie coûte de l'argent, la bonne main-d'oeuvre aussi; mais elles donnent satisfaction et c'est ce qui fait les clients.

La Featherbone Co. s'est assuré les services d'un gérant qui a plusieurs années dans la fabrication des cravates de haute qualité, et le goût élégant qui a présidé au choix du grand assortiment de soieries de cette maison a produit une combinaison qui trouvera sûrement faveur auprès des marchands entreprenants.

Cette compagnie a les droits pour la fabrication du Col "Borathea".

Cette soie a des caractères qui la font particulièrement adopter pour les cravates d'hommes; car elle ne conserve pas un faux-pli, ni les marques des trous d'épingle, etle corps de la soie est très-ferme, ce qui lui donne des qualités de durée d'une nature exceptionnelle.

Nous prédisons un brillant avenir à la Featherbone Novelty Co., de Toronto.

MM. Debenham's (Canada) Ltd viennent de mettre leurs voyageurs sur la route avec les échantillons pour le commerce du Printemps. M. J. A. Marchand visitera les Cantons de l'Est ; M. J. A. Paré, le Nord; MM. J. E. Lavergne & E. A. Lemieux, Québec et les districts environnants. Inutile de dire que ces messieurs ont en mains toutes les dernières nouveautés importées.

MM. Hirshon & Co, importateurs en gros de jobs, disposent actuellement d'une belle ligne de manteaux d'enfants en "Bearskin". — Ils cotent des prix exceptionnels.

M. R. G. Mathieu, qui représente la maison Chaleyer & Orkin dans le Nord, a en mains toutes les dernières nouveautés pour le commerce des modes du Printemps.

Nous ne saurions trop recommander aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés" l'examen attentif des échantillons d'articles de modes pour le Printemps qui leur seront présentés par les voyageurs de la maison Chaleyer & Orkin.

Leur assortiment ne comprend que les dernières nouveautés strictement importées.

Nouvelle Maison de Modes.

M. Geo. D. Harper, autrefois acheteur européen de la maison Caverhill & Kissock, vient d'établir à Montréal un commerce de modes sous la raison sociale de George D. Harper & Co.

La nouvelle maison occupera la bâtisse située au No 1805 rue Notre-Dame et aura un local spacieux situé au centre de commerce des modes. Ce local sera spécialement aménagé pour les fins du commerce des modes et l'installation sera complètement terminée dans la première partie du mois de Janvier.

M. Harper est une des personnalités les plus connues dans le commerce des modes du Canada. Il y a vingt-cinq ans il fit son apprentissage dans l'ancienne maison John McLean & Co. Il y a environ dix ans il entra en qualité d'acheteur européen dans la imaison Caverhill & Kissock.

M. Harper connaît à fond tous les principaux marchés de l'Europe et la clientèle de la nouvelle maison aura le bénéfice de sa longue expérience.

M. C. J. Blumberg, dessinateur de l'Allied Manufacturing Companies, vient de passer une huitaine à New-York où il

LA GRANDE MARQUE

TRADE **B** MARK

Sur nos Bretelles est une garantie pour les marchands et le public en général que toutes les Bretelles portant cette marque sont de fabrication absolument solide, donnant satisfaction de toute manière.

Berlin Suspender Cie,

BERLIN, Ont.

AGENT A MONTREAL

Philip de Gruchy, 207 rue St-Jacques.

Lignes de JOBS Importées dans toutes les catégories de

Marchandises Seches et d'Articles de Fantaisie

Anglais, Français, Belges, Suisses, Autrichiens et Allemands

L. HIRSHSON & CO.,

1782 rue Notre-Dame, MONTREAL

Tél. Bell, Main 2715. Tél. Marchands, 636.

SHORT & CO.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

AGENTS DE MANUFACTURIERS

Edifice Board of Trade, - Chambre 219

MONTREAL, CANADA

Importateurs de marchandises Anglaises, Japonaises, Françaises et Allemandes.

En stock toute sorte d'Articles de Tablettes, d'Articles de Fantaisie, etc., aux prix les plus bas.

ECHANTILLONS SUR DEMANDE

Elles ont Monté, Monté, Monté!

VOILA COMMENT LES VENTES DES

CHEMISES de TOOKE

ONT MARCHÉ

Ceux qui les portent reconnaissent que les CHEMISES de TOOKE

DURENT PLUS

PARAISSENT MIEUX

ET VONT MIEUX

QUE CELLES D'AUTRES FABRICATIONS.

C'EST POURQUOI LA DEMANDE AUGMENTE

TOOKE BROS., Limited

MONTREAL.

s'est rendu pour étudier les dernières modes en évidence au Horse Show.

Nous apprenons que MM. Strachan Bros, de Toronto, ont l'intention d'ouvrir dans le courant du mois de Décembre une salle d'échantillons à Montréal où seront exposées les dernières nouveautés en fait de chapeaux "Ready-to-Wear" et d'articles de haute ouveauté pour le commerce des modes.

Debenham's Limited, Etablissement de gros dans la cité de Londres.

La maison Debenham's Limited, est une des plus importante de même qu'une des plus anciennes en Angleterre dans le commerce de la marchandise sèche et plus particulièrement dans celui des articles de modes et des soieries.

Il y a en effet 150 ans que la firme existe.

Tout dernièrement cette maison a été transformée de compagnie privée en compagnie à fonds social limitée au capital de £1,200,000.

Ce système est plus moderne et a donné d'excellents résultats dans plusieurs des institutions commerciales les plus importantes de l'Europe.

Debenham's Limited, Etablissement de Modes en gros dans le West End à Londres.

Les principaux intéressés de MM. Debenham's (Ltd) sont MM. Frank Debenham, Ernest Debenham, F. E. Oliver, ainsi que six des chefs des principaux départements de la maison. MM. Debenham's (Ltd) ont également transformé en compagnie à fonds social limitée les principales succursales qu'ils possèdent dans les différentes parties du globe.

Ainsi les maisons Debenham, Caldecott & Co de Montréal et de Toronto viennent d'être réunies sous le nom de Debenham's (Canada) Limited.

La maison de Montréal sera dirigée comme par le passé par M. F. X. de Grandpré, tandis que celle de Toronto restera sous la direction de M. Stapleton Caldecott. MM. Debenham's Ltd, à part les succursales ci-dessus mentionnées ont des établissements à Paris, Berlin, Lyon, St-Etienne, Brux-

NOS Voyageurs offrent maintenant notre fameuse **"MARQUE MAPLE LEAF"**

Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de détail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner notre ordre** pour l'automne 1906.

The Coderich Knitting Co., Limited, Coderich, Ont.

ETABLIE EN 1895.

J. E. LEWITT, - - - - - Gérant.

A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec, 22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

AVIS

NOUS MANUFACTURONS DES

Gants et Mitaines,

DES

Toques et Ceintures.

De haute Qualité.

Si votre marchand ne peut pas vous fournir nos marchandises de fabrication supérieure, écrivez - nous directement pour avoir des Echantillons.
Nous avons les Lignes qui se vendent le mieux sur le Marché.

The Stratford Knitting Co., Ltd.,

STRATFORD, Ontario.

GEO. H. HEES, SON & CO.

OUTRE les Stores de Chassis et Articles pour Stores de toute sorte, en pièces, montés sur rouleaux à ressort, garnis de Dentelle, de Franges ou décorés; outre les Pôles et Garnitures pour Rideaux, Plaques d'Escalier et Articles en Métal, nous manufacturons et importons aussi des Rideaux en Dentelle, des Rideaux en Tapestry et en Chenille et des Dessus de Tables, des Housses pour Lits de Repos et pour Meubles, des Portières et Draperies, des Soieries et Burlaps pour Tentures, des Peluches de Soie et de Coton, et un Stock général de Fournitures pour Meubliers.

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos métiers de Valleyfield, P. Q. Nous tenons un Stock immense de ces Marchandises, et nous exécutons tous les ordres rapidement. . . .

☞ Nous faisons une spécialité de RIDEAUX DE DENTELLE, aux prix de **20c.** à **$15.00** la paire.

N.B.—Ces marchandises sont vendues à un prix qui procure de gros profits au détailleur. . . . . .

GEO. H. HEES, SON & CO., LIMITED

71 Bay Street, - TORONTO

ENTREPOT: No. 20, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

M. F. X. D. de Grandpré, Directeur de Debenham's (Canada) Ltd et gérant de la maison de Montréal.

elles, New-York, Melbourne, Sydney, (Australie) et Cape Town ainsi que plusieurs comptoirs d'achats en Chine et au Japon.

Par suite de son énorme capital et ses immenses facilités d'achat sur les principaux marchés du monde, la maison Debenham's Ltd est mieux que toute autre en mesure de faire participer ses succursales aux avantages que lui procurent ses relations si étendues et la clientèle en bénéficie forcément.

La bonne fortune est la compagnie du travail.

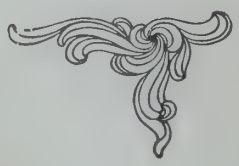
Etablissement de Soieries et Rubans en gros situé dans le West-End à Londres.

CE QUE SIGNIFIE LE MOT "HOSIERY"

Le terme "hosiery" (bonneterie) s'est d'abord appliqué d'une manière générale à tous les articles tricotés ou faits de tissus tricotés, en opposition au mot "cloth" qui com-

VOUS AVEZ BESOIN D'ILLUSTRATIONS POUR VOTRE PUBLICITE, VOS BROCHURES, CATALOGUES, CIRCULAIRES, ETC. NOUS FAISONS UNE SPECIALITE DES GRAVURES DE MODES ET DE TOILETTES.

TELEPHONE, MAIN 1810



The Standard Photo-Eng. Co., Ltd

30, RUE STE-HELENE, MONTREAL.

COLOSSUS

La plus Grande Chemise qui soit faite,

a, depuis son introduction sur le marché, établi fermement le fait que

l'Ouvrier Canadien

n'est pas content d'avoir à s'arranger d'une Chemise à bon marché, étriquée, médiocrement finie, quand un article bien meilleur est à sa portée. Ceci a été parfaitement prouvé par la manière dont **COLOSSUS** a été accueillie dans tout le Dominion. La **SUPERIORITE** dans le **MATERIEL,** les **DIMENSIONS** et la **MAIN-D'OEUVRE** forment la base de son succès. Une variété de modèles et de prix offerte au choix.

En Stock dans le Commerce de Gros.
Demandez à voir des Echantillons.

Pour être sûr d'une livraison de bonne heure, donnez votre ordre maintenant.

prend tous les articles faits d'étoffes tissées. Tout d'abord le terme "hosiery" désignait non-seulement les bas et les chaussettes, mais tous les vêtements de dessous tricotés; mais peu à peu, les chemises, corps et caleçons ont été éliminés du nombre des articles compris sous cette dénomination qui s'applique plus particulièrement aux bas et chaussettes. Toutefois, il n'est pas rare d'entendre appeler "cloth" les tissus tricotés, dit "Textile American."

La nature de la maille et du point formés par les aiguilles à tricoter donne aux articles de bonneterie beaucoup d'élasticité, sans détruire le caractère de la structure générale du tissu. C'est justement cette qualité d'élasticité, particulière aux tissus tricotés, qui les rend populaires pour les vêtements de dessous, car ils se conforment aux lignes du corps et des membres et s'adaptent au pli des articulations tout en restant confortables, ce qui n'aurait pas lieu avec des vêtements de dessous ajustés, faits d'une étoffe tissée. Ceci s'applique aux bas et chaussettes, bien qu'ils soient d'habitude tricotés au moyen d'un point plus court et plus serré que les vêtements de dessous, auxquels on ne demande pas d'être aussi ajustés que les bas et chaussettes.

MM. E. O. Barette & Cie, nous avisent que les affaires pour le commerce des fêtes sont des plus actives. Il y a une très forte demande pour les cravates "Derby" dans les largeurs de 2 3-4, 2 1-2 pouces, ainsi que pour les cravates portant le nom de "English Squares."

Les cravates les plus en vogue sont celles où l'on remarque la nuance verte.

* * * *

Il y a eu, de la part du commerce de détail de Montréal et du dehors, une demande exceptionnellement forte pour les "Golf Jackets."

On nous cite le cas d'une maison qui, se trouvant dégarnie, a inutilement essayé de passer des commandes à New-York pour ces articles, la demande ayant également porté chez nos voisins.

* * * *

M. S. Harris, de MM. L. Hirshson & Co., accuse une augmentation sensible dans les affaires depuis que le temps est devenu plus froid.

La demande actuelle porte en grande partie sur les sous-vêtements en laine, ainsi que sur les articles de fantaisie, tels que châles, écharpes, etc.

Les paiements sont satisfaisants.

* * * *

D'après M. U. B. Hurd, représentant MM. Reynier Frères, les affaires du printemps dans la ganterie ont été au-dessous de la moyenne.

En fait de marchandises courantes, la demande a surtout été pour les gants à deux et trois fermoirs dans les nuances tan, brune, beaver et mode. Il est bien entendu qu'il y a toujours la grande demande régulière pour les gants blancs et noirs.

Pour les classes élégantes la demande est en grande partie pour les gants mousquetaire d'une longueur de 12 à 16 boutons en chevreau ou en Suède et ce dans les nuances très claires.

Le représentant de l'Allied Manufacturing Companies nous dit que les ordres placés pour les chemises négligées de couleur avec devant et poignets de fantaisie sont très considérables. Tout porte à croire que cette chemise sera de grande mode ce printemps.

BELLES FOURRURES

A

PRIX SPECIAUX

Nous avons en mains, pour expédition immédiate, un choix de premier ordre de :

Pardessus en Chat Sauvage,
Pardessus en Wallaby,
Pardessus en Wombat,
Jaquettes en Astrakan,
Etoles en Vison,
Manchons en Vison.

Assortiment complet de petites fourrures — Collerettes, Manchons, etc.

Fourrures pour Doublures et Garnitures

Doublures en Rat noir,
Doublures en Rat canadien,
Peaux de Mouton de Perse,
Peaux de Loutre,
Doublures en Rat Musqué,
$16.50, $18.00, $19.50,
$21.50, $22.50, $25.00.

Toutes ces marchandises portent notre garantie absolue quant au style, à la qualité, etc.

Ecrivez-nous — ou voyez nos voyageurs.

SWIFT, COPLAND & CO.

517-525 rue St-Paul, MONTREAL.

Au Commerce de la Ville
: : et de la Campagne : :
AYANT en mains un assortiment complet de fourrures dans toutes les lignes, nous proposons aux marchands qui ne mettent pas en stock des marchandises dispendieuses de bien vouloir nous envoyer leurs clients qui seront servis ici par des gens compétents, au grand bénéfice du client et du marchand. Spécialités :
Manteaux de Seal, Mouton de Perse, noir et gris. Electric Seal, Etoles Marte, Vison. Alaska, Ecureuil gris. etc., etc.
Paletots doublés en fourrures de toute qualité, Capots Chat de Bulgarie, Loup Noir, etc.
La coupe est garantie étant sous le contrôle d'un artiste Parisien.
Une visite vous convaincra.
The North Western Fur M'f'g Co.
393 Rue St-Paul,
MONTREAL.

M. C. Pagé, représentant MM. A. O. Morin & Cie, nous informe qu'il y a une amélioration notable dans les affaires depuis que la température est devenue plus favorable; la collection est également meilleure.

La demande pour les spécialités de la maison, tuques, ceintures et autres articles de fantaisie en laine est très forte.

D'après les dernières nouvelles d'Europe les prix sont d'une grande fermeté.

* * * *

D'après MM. Short & Co., les affaires au Japon ont repris une très grande activité depuis la fin de la guerre. On s'attend à une très forte augmentation dans les exportations aussi bien que dans les importations. En général les prix des articles manufacturés au Japon sont fermes.

Nous conseillons aux marchands désirant avoir un assortiment choisi de cravates pour le commerce des fêtes de s'adresser à MM. E. O. Barette & Cie, Bâtisse "Temple", Rue St-Jacques, Montréal.

Ces messieurs, qui représentent la Niagara Neckwear Co., ont tout ce qu'il y a de plus nouveau dans ce genre et leurs modèles sont infiniment supérieurs aux cravates américaines qui sont cotées à des prix plus élevés.

MM. A. O. Morin & Cie offrent actuellement une grande variété de bas en laine et en worsted, de bas-pardessus, de tuques, ceintures et mitaines.

Ces articles fabriqués par la maison elle-même sont de qualité rigoureusement garantie.

MM. Alph. Racine & Cie sont encore à même de remplir les commandes pour les sous vêtements, les bas et autres articles de fantaisie en laine, tels que tuques, ceintures, mitaines et gants. Ils ont également une très belle ligne de sweaters.

MM. E. O. Barette & Cie, Temple Building, Rue St-Jacques Montréal, ont la représentation dans la province de Québec des Scott's Mufflers, le meilleur foulard que l'on puisse se procurer.

Nous rappelons à nos lecteurs qu'ils trouveront un stock complet des célèbres gants Reynier frère, 22 Rue St-Jean Montréal.

La maison Reynier frères établie depuis 1832 a toujours obtenu les plushautes récompenses aux expositions.

L'Allied Manufacturing Companies a eu plus de succès que jamais cet automne avec ses parapluies—Tip-Top et 2-Bulbs—c'est ce qu'il y a de mieux sur notre marché."

Les voyageurs de l'Allied Manufacturing Companies sont sur la route avec les échantillons des différentes manufactures de la Compagnie.

La Chemise Pooley.

Les efforts de la Allied Manufacturing Co., 8, Rue St-Pierre, Montréal, pour produire des chemises d'une qualité indéniable et d'un fini supérieur, ont eu un succès remarquable. Les ordres, pour livraison de bonne heure, tiennent les manufactures occupées au-delà de leur temps habituel, et déjà beaucoup de lignes ont été retirées. Chaque semaine, de nouvelles idées prennent corps sous la direction capable de Mr. Geo. F. Pooley. Tout, dans l'assortiment, a été enlevé, et il reste encore quelques numéros en retard. On peut obtenir des effets exclusifs dans les chemises négligées, à prix populaires, aussi bien que dans les chemises de haute qualité. Les chemises habillées, avec manchettes attachées et dessins tissés dans le matériel, sont très attrayantes. Les couleurs bleu et tan sont les couleurs favorites, et les mélanges de rose sont très choisis. Les devants plissés sont en bonne demande.

L'assortiment de chemises en flanelle a prouvé la correction des prévisions au sujet de la bonne demande pour ces marchandises. Les flanelles de Ceylan sont très admirées. La maison conseille de donner des ordres de bonne heure, car tous ces tissus sont à des prix avancés. Les chemises de flanellette, dans de nouveaux dessins, sont en demande de la part des acheteurs intelligents. La marque "Pooley" veut di-

E. T. Corset Co.

ST-HYACINTHE.

Nouveau Corset "E. T. Century"
avec petites bandes abdominales.

Le Succes du Siecle

DEMANDEZ-LE A
NOS VOYAGEURS.

Placez vos commandes de bonne heure pour ce Corset, si vous ne voulez pas être en retard. . . . .

Nous Pretendons
ETRE
AU-DESSUS DE TOUS
EN FAIT DE
PARAPLUIES
Pour Dames et Messieurs
Dites-nous ce qu'il vous faut et laissez-nous vous indiquer nos prix. Si nos voyageurs ne vous ont pas rendu visite, écrivez-nous et nous vous enverrons des échantillons par express.
Glissières "20th Century" (2 Bulb) et Glissières Tip Top Cup, Nos Spécialités
Allied Manufacturing Companies
8 Rue St-Pierre, MONTREAL

re que nous garantissons absolument que le point culminant de la perfection de la chemise a été atteint. Un point très fort en faveur des chemises négligées de cette manufacture, c'est qu'elles ont été lavées avant de quitter la manufacture, ce qui empêche absolument le rétrécissement de la chemise au moment du lavage et évite le mauvais ajustage. Les détailleurs qui désirent de plus amples renseignements ou des échantillons, peuvent se les procurer en s'adressant aux quartiers généraux de cette manufacture à Montréal, 8, Rue St-Pierre. Mr. Pooley dit que cette maison fait la plus grande partie de ses affaires dans les chemises de la meilleure qualité. "Rien n'est trop beau pour les Canadiens." Telle est la maxime de cette manufacture, et les résultats matériels ont vérifié sa prédiction.

On trouvera dans une autre partie de ce numéro l'annonce de la Stratford Knitting Co. Ltd, de Stratford, Ont. Cette compagnie ne manufacture que des articles de qualité supérieure dans les lignes de gants, mitaines, tuques et ceintures en laine. Depuis qu'elle a commencé ses opérations, il y a environ trois ans, cette compagnie n'a cessé d'augmenter continuellement son chiffre d'affaires.

Avec un temps prospère et un changement pour le mieux dans le goût du public la demande pour les marchandises de haute qualité à des prix raisonnables va toujours en augmentant. Il est donc de l'intérêt du commerce qui veut être à la hauteur de son temps de tenir des articles qui, comme ceux de la Stratford Knitting Co. sont supérieurs par la qualité et le fini et donnent, par conséquent, satisfaction au public.

Cette compagnie a la réputation bien établie de faire de promptes livraisons et de ne pas faire attendre sa clientèle. C'est un grand point pour le détaillant qui ne veut pas manquer la vente.

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de MM. Short & Co, importateurs, Bâtisse du Board of Trade, Montréal. Ces messieurs font une grande spécialité d'articles de fantaisie fabriqués au Japon et qui conviennent au commerce des fêtes.

Tout réussit à celui qui ne perd pas de temps.

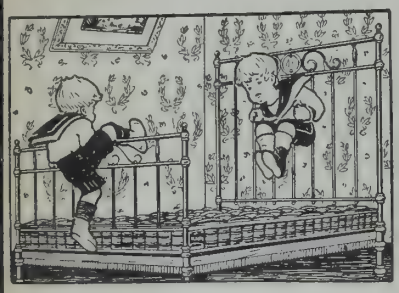
M. Henry Duverger, gérant de la succursale de Montréal de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., nous avise que les affaires continuent à être actives. La demande porte principalement sur les blinds, les rideaux et les tissus pour ameublements.

Les paiements sont assez satisfaisants.

MM. Brophy Cains Ltd attirent l'attention du commerce sur leur splendide assortiment de "Rugs Français". C'est dans cette ligne, ce qu'il y a de plus avantageux et de plus nouveau sur notre marché.

Les affaires sont très bonnes actuellement, nous dit M. C. X. Tranchemontagne, meilleures que l'an dernier à pareille époque. De fait, les commandes que nous avons prises pour le printemps sont de 25 pour cent plus fortes que l'an dernier. Les marchandises placées sont aussi de meilleure qualité.

Les prix sont fermes, la collection satisfaisante.



TRADE MARK
THE IDEAL GUARANTEED LINE
REGISTERED

Manufacturiers en gros de :

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreiller de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE
The Alaska Feather & Down Co
The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12 4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

2000 CAISSES

Boutons de Perle.

A DETAILLER A 5 ET A 10 CENTS LA DOZ.

Chaque caisse contient 100 douzaines.

Styles solides, 2 ou 4 trous.

Grosseurs variant de 16 à 24 proportionnellement à la manière dont ils sont vendus.

En juin dernier, nous avons acheté 1000 caisses de ces boutons et ils se sont vendus si vite que nous en avons acheté encore

1000 CAISSES,

ce qui est l'ordre le plus fort de ce genre qui ait jamais été placé au Canada.

Greenshields Limited

MONTREAL.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED.
Vancouver.

M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., constate que les affaires pour le printemps ont été beaucoup plus fortes que d'habitude.

Le réassortiment qui avait été très lent depuis deux mois vient de reprendre et l'on reçoit de bonnes commandes pour les draps Melton et Beaver, dans les nuances bleue et noire.

La collection se fait bien.

* * * *

M. F. W. Fisher, nous dit que les affaires dans la ligne des lainages sont très satisfaisantes. En plus d'une forte demande pour la saison du printemps on prend de bonnes commandes pour les étoffes à pardessus en Melton et en Beaver. Les prix des lainages sont des plus fermes.

Les paiements sont assez bons.

* * * *

Nous apprenons que MM. John Fisher, Son & Co. sont à la veille de quitter le local qu'ils occupent actuellement pour prendre possession de la bâtisse présentement occupée par MM. Hicks & Co., encanteurs, rue Notre-Dame. Ce local est beaucoup plus spacieux et plus en rapport avec l'importance des affaires transigées par MM. John Fisher, Son & Co.

Les meilleures serges sur le marché canadien sont celles portant les noms de "Tyke, Blenheim & Yotsman," marques enregistrées par MM. A. McDougall & Co. de Montréal.

En écrivant une carte postale à ces messieurs vous recevrez échantillons et prix.

A l'occasion de la prise d'inventaire annuel, la maison C. X. Tranchemontagne offre une grande quantité de jobs dans les fournitures pour tailleurs, telles que glissades pour doublures de manches, soieries pour revers, tissus italiens, etc., etc.

Les voyageurs de la maison C. X. Tranchemontagne sont actuellement sur la route avec les échantillons du Printemps pour l'assortiment.

Brophy, Cains, Ltd.

Les étoffes à robes choisies pour la saison du printemps, en ce moment entre les mains des voyageurs de cette maison, surpassent en variété tout ce qui a été offert auparavant. Les valeurs sont intéressantes, car l'acheteur de la maison a fait de nombreux et avantageux contrats en achetant de grandes quantités d'étoffes demandées par cette maison. La popularité de ce département augmentera encore pendant la saison qui vient. On peut placer des ordres en ayant toute confiance que les livraisons seront faites promptement. Les tissus à prix populaires aussi bien que les tissus de la meilleure qualité sont compris dans l'assortiment, et on offre de nombreuses nouveautés exclusives. Les détailleurs peuvent être certains de se procurer des lignes qui se vendront bien.

Les cachemires, serges, popelines, batistes et taffetas sont à des prix qui méritent une attention sérieuse. Les tissus unis occupent la première place dans ces lignes. L'assortiment de marchandises à chaîne de soie, comprenant voiles, crêpes, "crinkles" et éoliennes font de cette maison un leader dans les marchandises de haute qualité. Le "Khantona" noir ressemblant beaucoup à la batiste est un tissu favori. Les batistes en carreauté "Phantom" sont très admirées. La collection de mohairs à tous les prix ne laissent rien à désirer. Les fantaisies en effet "shot" sont bien en vue.

On attire particulièrement l'attention sur l'assortiment des tweeds et des étoffes pour costumes de fantaisie. L'assortiment est considérable et se tient à la hauteur des lois édictées par la mode. Des gris très pâles, en nouveaux effets ingénieux, à carreaux, sont au premier rang. Quelques bonnes valeurs sont offertes à des prix populaires. Une étoffe claire, pour costumes, "soap shrunk", est offerte à 37 1-2 c.; les lignes à 55c. produisent aussi beaucoup d'effet. Quelques-unes des nouvelles couleurs dans les étoffes à robes sont la couleur argent et gris nickel, la zibeline se rapprochant de la teinte taupe, la couleur Parme, une nouvelle couleur violette désignée sous le nom St-Louis, un nouveau vert et une couleur Dresde ressemblant au bleu Alice.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

La Maison pour les Rubans au Canada !

Le commerce au Canada, comme cela existe aux Etats-Unis, se détermine rapidement à se spécialiser.

Par exemple, à New-York, la vaste Métropole, il y a seulement quatre maisons que l'on peut appeler de grands établissements faisant le commerce général des marchandises sèches en gros, tandis qu'il y a des centaines de maisons à spécialités. Il y a quelques années, le contraire existait.

Notre maison est une des maisons à spécialités du Canada et notre spécialité, ce sont les **RUBANS**.

S'il est quelque chose que vous désiriez en fait de rubans, nous l'avons.

Nous recherchons dans tous les marchés Etrangers les toutes dernières nouveautés et les meilleures valeurs.

Echantillons du Printemps Actuellement Entre les Mains de nos Voyageurs.

Ces importations comprendront des Valeurs très Spéciales en **Taffetas et Duchess** et nous vous invitons à comparer avant de placer vos ordres.

C'est maintenant le moment pour acheter. Nous ne pouvons pas insister trop fortement auprès de nos clients et amis sur l'importance des ordres placés de bonne heure, s'ils veulent s'assurer les plus **bas prix**, et de **promptes livraisons.**

Walter H. Barry & Co.

Nous avons tout en fait de Rubans, rien d'autre.

234, rue McGill,
MONTREAL.
(Deuxième porte passé la rue St-Jacques.)

Notre département des Ordres par la Malle sera heureux de soumettre des échantillons.

ENTRETIEN DES TOILES CIREES

Les toiles cirées se salissent assez facilement, en raison même des usages auxquels elles sont affectées. Des soins assidus de propreté suffisent le plus souvent à les préserver de trop rapides dégradations. On les entretient en bon état en les lavant de temps en temps, et notamment toutes les fois qu'on y aperçoit quelques taches, avec une éponge imbibée d'une solution légère de savon noir. On éclaircit ensuite avec de l'eau pure et on laisse sécher.

La toile cirée conserve longtemps son lustre si, après lavage, on y passe, à sec, l'encaustique ci-après:

On fait fondre de la cire jaune à une chaleur modérée et on y ajoute, quand elle est fondue et après l'avoir retirée du feu, la moitié de son poids d'essence de térébenthine. Le mélange est bien remué; le tout s'agglomère en refroidissant. La toile est frottée de cet encaustique, on fait luire en tamponnant avec un chiffon de laine douce.

D'après les dernières nouvelles reçues de St-Gall, le grand marché suisse de la broderie, les prix de ce genre d'articles ont augmenté dans des proportions énormes par suite de la hausse continue du coton brut. Il est des broderies qui ont doublé de valeur; la moyenne de la hausse sur toutes les broderies est au moins de 30 pour cent.

La Dominion Textile Co. qui avait retiré sa liste de prix pendant quelques jours, en a publié une nouvelle avec de légères avances sur quelques lignes.

* * * *

La Montreal Cotton Co. vient d'adresser une circulaire au commerce annonçant une augmentation probable dans les prix de toutes les lignes qu'elle manufacture. L'avance est due à la hausse du coton brut. Cette communication est en date du 10 novembre.

Coton pour le Printemps.

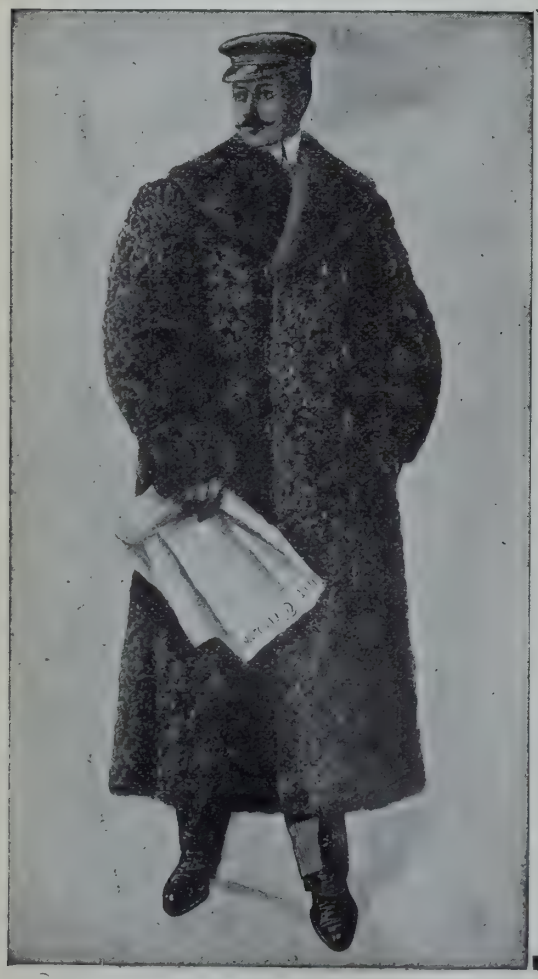
Les choses à peu près les plus nouvelles dans les cotons pour le printemps sont les lignes "KINGCOT." Les échantillons que nous avons vus dans plusieurs des maisons de gros font certainement crédit à la manufacture. La demande déjà créée montre, à l'évidence, que cette marque sera populaire dans le commerce.

Sans aucun doute, un article portant une marque est préféré à celui qui n'a pas de nom; car il est reconnu que le manufacturier soutient son produit et que chaque pièce de marchandise peut être identifiée.

Pour attirer l'attention des détailleurs sur ces marchandises, une petite brochure, très attrayante, faisant ressortir les bonnes qualités des cotonnades portant le nom de "KINGCOT" a été envoyée dans tous les magasins du Canada qui tiennent des cotonnades.

C'est le premier pas fait dans une campagne vigoureuse de publicité menée auprès des détailleurs par la manufacture.

MM. Alphonse Racine & Cie vont prochainement mettre en stock les dernières nouveautés en fait d'étoffes à robes pour le Printemps. Ces marchandises sont de toute beauté; elles ont été spécialement choisies dans les meilleures maisons manufacturières d'Europe par M. N. Paulet lors de son récent voyage en Europe, c'est dire qu'elles répondent aux besoins de notre marché.



L'ETIQUETTE BISHOP

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure. . . . . .

Les Robes et Manteaux de Fourrures BISHOP

Sont éprouvés et on peut s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises de qualité reconnue Cherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises. . . . . .

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND DE GROS.

The J. H. Bishop Co'y,

SANDWICH, Ont.

Wyandotte, Mich. 354 Broadway, New-York. Tientsin, Chine

Dessins pour le Printemps

1906

LINOLEUM

En Cinq Qualités—A, B, C, D et E.

IMPRIMÉ, *UNI.*

On verra que Notre Nouvel Assortiment pour la Saison du Printemps contient une vaste et artistique collection de dessins originaux. Nous prétendons que ces marchandises sont égales à n'importe quel article importé pour la qualite, le fini et le prix.

Prelarts pour Planchers.

Mattes ou Rugs en Prélart. **Prélarts peints, dessous Canvas pour Escalier.**

Le vaste assortiment de jolis et originaux patrons pour cette saison surpasse tout ce que nous avons déjà offert. Ils se vendent à des prix modérés, qui conviendront à la clientèle la plus étendue.

Toiles Cirees pour Tables.

Toiles Cirées Emaillées, Dessous en Coton et Duck pour Escallers.

Toiles Cirées pour Tablettes.

La demande pour cette ligne est la meilleure preuve qu'il n'y a pas d'articles se vendant plus rapidement et que les valeurs sont correctes.

Les Nouveaux Echantillons pour la Saison du Printemps sont maintenant entre les mains du Commerce de Marchandises Sèches en Gros, et il est de l'intérêt des acheteurs de voir notre assortiment avant de commander des marchandises importées.

THE DOMINION OIL CLOTH CO., LIMITED.

MONTREAL, QUE.

PERSONNEL

—M. Albert McKercher, représentant MM. Chaleyer & Orkin, a fait tout dernièrement un voyage d'affaires profitable à Joliette et à Trois-Rivières.

—M. R. W. Pentecost, un des directeurs de la W. R. Brock Company, Ltd., est actuellement à Montréal, où il est venu pour l'inventaire.

—M. Geo. Giroux, représentant MM. E. O. Barrette & Cie, visite actuellement la partie sud des Cantons de l'Est.

—M. Louis Decelles, représentant MM. Strachan Bros., de Toronto, parcourt actuellement les Cantons de l'Est après avoir fait une excellente tournée d'affaires dans le Nord et le bas de Québec.

—M. W. R. Smallpeice, de MM. W. R. Brock Company, Ltd, est prochainement attendu à Montréal.

—M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Co, vient de visiter le commerce de la vallée de l'Ottawa.

—M. S. Harris, gérant de la maison Hirshson & Co, a l'intention de faire un voyage en Europe au mois de Décembre.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyer & Orkin, s'est embarqué à New-York le 15 Novembre sur le Str. "Baltic" pour l'Europe. M. Orkin sera absent pendant deux mois.

—M. J. H. Palmer, de MM. Debenham's (Canada) Ltd, visite actuellement les principales villes du Nord-Ouest avec l'assortiment pour le Printemps.

—M. R. Dionne, représentant MM. Chaleyer & Orkin, visite actuellement la clientèle des Cantons de l'Est.

—Nos lecteurs de Montréal et des Cantons de l'Est apprendront avec surprise et certainement avec regret que M. J. F. L. Dubreuil, le populaire représentant de MM. D. McCall Ltd abandonne le commerce de modes.

M. Dubreuil entre dans l'importante maison Hodgson Sumner.

—M. Wm. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co. compte faire un voyage d'affaires à New-York au commencement de Décembre.

—M. Stephen Haas, de MM. Geo. H. Hees Son & Co, de Toronto, est actuellement de passage à Montréal.

—M. O. Letourneau, de la maison A. McDougall & Co, est de retour à Montréal, après avoir passé une quinzaine à Atlantic City.

—M. T. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne, parcourt actuellement les Cantons de l'Est.

—M. Alex Lamb, représentant la maison Brophy, Cains Ltd, visite actuellement les Cantons de l'Est.

—MM. Armand Giroux et Bruno Charbonneau, les propriétaires du magasin "Le Louvre" procèdent actuellement à l'installation de leur succursale de la Rue St-Denis.

Le nouveau magasin, un des plus élégants de la partie Nord sera ouvert au public d'ici à peu de jours.

—M. Jos. N. Rousseau, représentant MM. Brophy Cains Ltd, vient de partir pour une tournée d'affaires qui comprendra, Trois-Rivières, Nicolet, Pierreville et Sorel.

—M. Pantaléon Jobin, de la North Western Fur Mfg Co, vient de partir pour un voyage dans les Provinces Maritimes.

—M. C. X. Tranchemontagne a visité le commerce de Québec pendant la deuxième semaine de Novembre.

—M. A. O. Morin est de retour à Montréal après une absence en Europe d'une durée de six semaines.

—M. David Nadeau, voyageur de M. C. X. Tranchemontagne est de retour à Montréal après un voyage dans le bas de Québec.

—M. J. H. McEwan, de la maison Priestleys' Ltd de Beadford, Angleterre, vient de passer plusieurs semaines au Canada.

—M. H. S. Arnold, de la New-York Silk Waist Mfg Co., est de retour à Montréal après un excellent voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

—M. F. W. Fisher, chef de la maison Jos. Fisher Son & Co partira pour l'Angleterre dans le mois de Décembre.

—M. Louis Wittenheim, de MM. Fortier Fils & Deschamps, de Paris, fabricants de gants Alexandre, viennent de passer plusieurs semaines au Canada.

—M. Norman Paulet, chef du rayon des étoffes à robes de la maison A. Racine & Cie, a tout dernièrement visité Québec et Ottawa avec les échantillons d'étoffes à robes pour le commerce du Printemps.

ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'epreuve de l'eau.

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - Montréal.
Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, Toronto, Can.

NOUS DÉSIRONS ANNONCER que nous avons ajouté à notre commerce la fabrication des **Cravates d'Hommes** et que nous avons l'intention de fabriquer, pour le commerce, des cravates de haute qualité telles qu'on en n'a jamais fait auparavant au Canada.

Nous nous sommes as uré les services d'un gérant compétent, qui a des années d'expérience dans le travail de la meilleure catégorie et, avec notre grand assortiment de soieries à beaux dessins, nous sommes à même de vous vendre des cravates qui tenteront vos clients les plus difficiles.

Donnez à nos vendeurs un peu de votre temps et vous ne le regretterez pas.

Nous nous spécialisons dans les

Boratheas tout soie.

Featherbone Novelty Co., Limited

TORONTO, ONT.

Spéciale et prompte attention donnée aux ordres par la malle.

MONTRÉAL,
EDIFICE IMPERIAL BANK.

—M. W. B. Hurd, représentant MM. Reynier frères, partira la semaine prochaine pour un voyage d'affaires à Ottawa et Toronto.

—M. G. Ferrier Terrance, représentant MM. Geo. H. Hees Son & Co, est de retour à Montréal après un voyage d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. A. McDougall vient de faire un voyage d'affaires dans l'Ontario.

—M. J. R. McNeil, représentant la North Western Fur Mfg Co, voyage actuellement dans les Cantons de l'Est.

—MM. Arthur Gagnon et A. LeCavalier viennent d'entrer chez MM. S. F. McKinnon & Co, de Montréal.

W. H. Barry & Co.

Une photographie de l'intérieur du magasin de W. H. Barry & Co., 234 rue McGill, Montréal, mieux connu peut-être sous le nom de "La Maison du Canada pour les Rubans", s'explique d'elle-même.

MM. W. H. Barry & Co. ont pris possession de cet établissement bien agencé, il y a environ six mois; ils y ont été obligés par l'augmentation de leurs affaires. Ils ont les rubans pour spécialité et leur stock est vaste et bien assorti. Les acheteurs de la compagnie sont constamment à la recherche, sur les marchés Européens, des dernières nouveautés, et le résultat de leur choix pour le Printemps a été particulièrement heureux. La demande récente pour le ruban a amené une affluence d'affaires sans précédent dans les manufactures, et nous conseillons aux marchands qui veulent obtenir des prix corrects et de promptes livraisons d'acheter de bonne heure. Les voyageurs de MM. Barry & Co. sont maintenant en route avec une ligne complète d'échantillons pour le Printemps.

Intérieur du magasin de W. H. Barry & Co., Montréal

M. R. E. Brock, directeur-gérant à Montréal de MM. W. R. Brock Company (Ltd.), nous informe que les affaires ont repris une grande activité depuis que nous avons eu quelques journées froides.

A Montréal, les affaires dans le commerce de détail de la marchandise sèche ont été lentes pendant le mois d'octobre ainsi que dans la première partie de novembre; ce ralentissement n'a pas eu lieu à la campagne où les affaires ont été excellentes par suite des hauts prix que rapportent tous les produits de la ferme.

En ce qui concerne la demande actuelle, les ventes portent en grande partie (à part bien entendu les commandes pour le printemps prochain) sur les marchandises en laine tricotée telles que les "sweaters" et les blouses genre "Golf." — La demande pour les sous-vêtements en laine est également forte.

Les prix sont aussi fermes que jamais; on remarque même quelques avances dans plusieurs lignes de marchandises en coton.

Les paiements sont des plus réguliers.

* * * *

Le représentant de la New York Silk Waist Mfg. Co., constate que les indications pour le commerce de la saison future sont des meilleures. Il semble plus que probable que la demande portera sur les blouses en Taffetas et en soies japonnaises.

Les genres sont à peu près semblables à ceux du printemps dernier, toutefois les manches seront plus courtes.

* * * *

Le représentant de MM. Greenshields Limited nous in-

forme que les affaires continuent à être actives. Il y a non seulement une bonne demande pour le printemps, mais de plus de nombreuses commandes pour l'assortiment, surtout depuis que la température est devenue plus froide.

Les paiements sont bons.

* * * *

MM. Brophy, Cains Ltd., rapportent une grande activité dans les affaires. Les commandes du printemps sont nombreuses et, depuis quelques semaines, on reçoit aussi d bons ordres pour l'assortiment.

Les paiements sont d'une bonne moyenne.

* * * *

M. J. L. A. Racine, de MM. Alph. Racine & Co., constate que les affaires se sont beaucoup améliorées depuis un mois.

Les commandes de réassortiment ont été nombreuses depuis que le temps est devenu froid. Ces commandes portent en grande partie sur la bonneterie en laine, sur les sous-vêtements.

Les prix sont tous très fermes. La collection est satisfaisante.

MM. Hirshon & Co Rue Notre-Dame, en face des magasins Carsley, viennent de recevoir des lignes complètes de nappes, de serviettes en toile, de mouchoirs unis et de fantaisie de soies taffetas et de sateens. Demandez leurs prix qui sont les plus bas du marché.

MM. Short & Co, importateurs d'articles japonais ont en mains un stock choisi de vases, de tableaux en soie, de tapis de tables, de portières, de brosses et en général de tous articles de fantaisie fabriqués au Japon.

P. Garneau, Fils & Cie, Cognac.

Si vous êtes acheteur d'étoffes à robes, nous vous conseillons, dans votre intérêt et celui de vos clients, de voir la collection d'échantillons que cette maison offre au commerce de nouveautés.

La saison du Printemps est essentiellement la saison des grandes ventes d'Etoffes à Robes. Le grand nombre de tissus en laine, coton, soie, etc., alors en demande, permet au marchand détailleur d'agrandir ses rayons et d'augmenter le volume de ses achats. Ayant ce fait en vue, les acheturs de la maison P. Garneau, Fils & Cie, parcourent depuis des mois, les grands centres manufacturiers de l'Europe afin d'étudier le mouvement de la mode et de s'assurer les tissus et les dessins les plus en vogue.

Nous devons aussi signaler que les contrats faits en bon temps et avant la hausse dans le prix de la laine permettent à cette maison de continuer ses ventes aux mêmes prix. Donc, les clients qui voudront bien confier leurs commandes à la maison P. Garneau, Fils & Cie pourront le faire avec l'assurance qu'ils bénéficieront de ces avantages. Il est maintenant établi que les tissus employés par les grandes modistes européennes pour la saison du printemps et de l'été prochain sont de poids léger et d'un fini lustré. En conséquence, les Etoffes dites "Brillantines," "Mohairs," "Crépolines", "Crispines", "Eoliennes," "Popelines," les Soieries et les "Mercerised" seront en grande demande. On voit plus de dessins de fantaisie que l'année dernière malgré que les "unis" soient encore de bon goût et cela surtout dans les "Mohairs" et "Siciliennes". En résumé, il faut voir la collection d'échantillons d'Etoffes à Robes de cette maison pour en apprécier l'étendue et la variété.

Dans le département des marchands-tailleurs nous voyons un grand assortiment de "Tweeds" de manufactures canadienne, anglaise et écossaise. Les nouveaux dessins pour le printemps sont très variés et on remarque beaucoup de couleurs mélangées. Les Serges et Vicunas de la marque "SPHINX" sont une spécialité de la maison P. Garneau, Fils & Cie, ces messieurs étant les agents du manufacturier pour tout le Canada. Cette marque est maintenant bien connue du commerce qui en apprécie la valeur, Le mot "SPHINX" imprimé sur la lisière d'une pièce de Serge ou Vicuna est une garantie de haute qualité. On n'emploie dans la manufacture des étoffes "SPHINX" que le meilleur matériel et des teintures permanentes; le fini est très soigné. Un joli cahier d'échantillons est donné gratis à tous les clients qui veulent en prendre avantage.

CRAVATES POUR NOËL

Les marchands désirant avoir des cravates du dernier genre pour le commerce des fêtes feront bien de voir notre assortiment, avant de placer leurs commandes. Nous avons pu nous procurer tout dernièrement les **dernières nouveautés de New-York**, que nous pourrons livrer pour le 10 décembre.

Prix de $2.25 à $12.00 la douzaine en boîtes simples, si désiré.

Niagara Neckwear Co.

Limited

Adressez toute commande par la malle à nos agents:

E. O. BARETTE & CO.
238 Temple Building
MONTREAL.

Dans le département des Cotons, nous remarquons de fort jolis dessins dans les Indiennes et Mousselines à laver. De nouveaux tissus tels que "Schreiner", "Crépon," "Batiste," "Corde Jasmin", "Matelassé," "Voilette," etc., ont déjà reçu l'approbation du commerce.

Le rayon des doublures est un des plus considérables dans ce département, nous y trouvons plusieurs spécialités dans les Draps Italiens, Satinettes et Percalines.

Il est inutile de mentionner les marchandises d'étapes ; les confections pour Dames, Chemisettes, Lingeries, etc. ; les confections pour hommes, Sous-Vêtements, Chemises, Sweaters, Bas. etc.

Les Tapis, Prélarts et Linoléums forment un département très apprécié des clients.

LA FOURRURE DE LOUTRE

Par Chs. S. Stevenson

La fourrure de la loutre est courte, abondante et d'une belle qualité. Elle est légèrement ondulée, soyeuse, et a une apparence semblable à celle du castor; mais elle est un peu plus courte, plus délicate et lustrée. La fourrure de la queue est semblable à celle du corps, mais pas aussi longue. Sur le corps, elle est d'un gris blanchâtre sur les deux tiers de la longueur, à partir de la base, d'un brun riche aux extrémités et est parsemée de longs poils rudes, épais, de la même couleur. La couleur générale de ces longs poils est brune au-dessus de la fourrure, et un peu plus claire en dessous; au menton et sur la gorge, cette couleur est blanchâtre. Les nuances de brun varient suivant les localités dans lesquelles l'animal vit; à l'est du Maine, la couleur est presque noire; au Canada, en Nouvelle-Ecosse et au Labrador, elle est brun foncé; en Alaska et dans la Colombie Anglaise, elle est brun clair. La fourrure sur la gorge, la poitrine, le ventre et sur la face interne des pattes présente généralement les teintes variées du brun. On peut quelquefois se procurer des peaux blanches ou albinos et on rencontre parfois des peaux argentées, grizzly, tachetées et de la couleur ardoise.

Commerce des Peaux de Loutre.

Le premier trafic qui s'est fait en peaux de loutre, en Amérique, a été contemporain du commerce des peaux de castor, quoiqu'il n'ait jamais atteint l'étendue de ce dernier. Dans les opérations des premiers trafiquants de fourrure, figurent de nombreuses peaux de loutre. Il paraît, toutefois, que la capture de ces animaux était simplement secondaire à celle de la capture du castor. Durant les cent premières années de l'exploitation de l'Amérique, le castor était presque le seul animal à fourrure dont la capture était un objet spécial d'industrie. Plus tard, cependant, avec l'augmentation de la valeur des pelleteries, la loutre devint l'objet d'une chasse spéciale et, vers l'année 1777, l'industrie atteignit des proportions qui n'ont guère varié jusqu'à l'époque actuelle.

Il est tout à fait remarquable que le nombre des peaux de loutre, qui sont offertes en vente chaque année à Londres, ait subi si peu de fluctuation pendant les cent qua-

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited.

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans

TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."

EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT :

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

Nous faisons des

Offres Spéciales pour Noël

en

Articles de Cou, Soie et Chiffon
Cols Stock en Dentelle
Echarpes en Dentelle
Chemisettes en Dentelle
Ruchés
Turnovers en Broderie
et Ceintures de Soie

pour

Dames

Cette saison devrait être votre **Saison** de **Récolte**. Un assortiment pris dans nos articles de choix assurera la récolte.

Les Ordres par Correspondance
recevront notre attention spéciale.

Ladies' Wear Limited

Edifice Empire, **Toronto**

58-64 rue Wellington, Ouest

L. P. HUDON

AGENT

MONTRÉAL, 204 rue St-Jacques

WINNIPEG, Bloc Nanton VANCOUVER, Block De Beck

rante dernières années. De 1763 à 1900, la quantité annuelle n'a dépassé 30,000 que deux fois et, très souvent, cette quantité annuelle a été inférieure de 8,000 peaux à ce nombre; la moyenne de peaux vendues par décade est presque la même durant les cent-vingt dernières années.

A l'exception des coypous, une plus petite proportion de la production totale des peaux de loutre est maintenant offerte dans les ventes de Londres que le cas ne se produit pour toute autre fourrure d'animaux aquatiques; il n'y a qu'un tiers de la production américaine qui soit vendue là. Le reste est vendu à Leipsick ou directement aux fourreurs des Etats-Unis et du Canada. Les meilleurs marchés locaux pour la loutre sont en Russie et en Grèce où on se sert beaucoup de fourrures pour les bonnets et les garnitures.

Sur un total de 7,865 peaux de loutre vendues à Londres, en Mars 1901, 3,293 étaient du numéro 1; 2,498 du numéro 2; 1,318 du numéro 3 et 756 de loutres non adultes. Le numéro 1 atteignit une valeur moyenne de 28s 6d.; le numéro 2, 20s 6d; le numéro 3, 12s. 1d. et les peaux de loutres non adultes 5s 6d. Ces prix sont quelque peu inférieurs à la moyenne de 1900. Les plus hauts prix atteints à la vente de 1901 a été de 115s. chaque pour lot de 426 peaux; tandis que le plus bas prix a été de 3s. chaque pour un lot de peaux de loutres non adultes ainsi que pour un certain nombre de peaux No 3. Les peaux de couleur brune s'élevèrent à 269, tandis que 301 étaient brunes en partie; 693 brun pâle en partie et le reste, 4,155, était de la couleur foncée distinctive.

Préparation des Peaux de Loutre.

Quand elles arrivent à l'atelier de l'apprêteur de fourrure, les peaux de loutre sont presque toujours dépouillées et on les coupe d'abord dans le sens de la longueur sur la poitrine et le ventre. La pelleterie est mise dans l'eau salée où on la laisse passer une nuit pour l'adoucir et la préparer à "être brisée" Le matin suivant, chaque peau est placée sur une poutre et un ouvrier commence à briser le grain de la membrane. La pelleterie est alors lavée dans de l'eau de savon chaude, et l'eau est enlevée. Si l'on doit enlever les longs poils, cette opération se fait ensuite. Les peaux de choix sont conservées avec les longs poils; leur nombre s'élève à environ un tiers de la quantité totale apprêtée.

La pelleterie, qui est devenue moins massive et très molle par suite d'une manipulation fréquente, est alors placée sur une poutre et parée. On l'humecte d'eau salée froide et on la laisse ainsi pendant une nuit. Le lendemain matin, on l'étend en l'étirant dans le sens de la longueur et dans celui de la largeur, et on la fait sécher partiellement; elle est alors prête à subir le procédé du foulage. On frotte la peau comme il faut avec du beurre ou

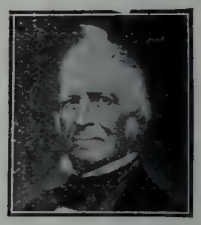
La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité

Avant l'Inventaire.

Une race doit être maitresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAIT LA FORCE

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produits canadiens"

Avant de Clore notre Inventaire, nous offrirons pendant tout le

MOIS DE NOVEMBRE

DES

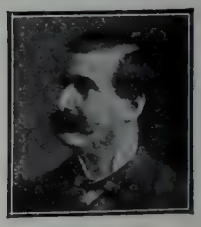
JOBS IMPORTANTS.

LAFONTAINE
Affirmons nos droits"

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

Voyez nos Echantillons ou Ecrivez-nous.

CHAPLEAU
N'allons pas négliger nos avantages."



MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts.

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

Modes en Gros

SAISON
DU
Printemps
1906

Notre Assortiment d'Echantillons pour la Saison du Printemps 1906 est maintenant au complet.

NOS VOYAGEURS VOUS RENDRONT VISITE EN TEMPS VOULU. VEUILLEZ LEUR RESERVER vos ORDRES APPRECIES

IL Y A DE L'ARGENT A FAIRE EN TRAITANT AVEC

La Maison Renommée pour les Modes.

Représentants: à Montréal, J. F. L. DUBREUIL.
" à Québec, J. B. LEMIEUX.

The D. McCall Co., Limited.

. . . autre graisse animale et on la place avec d'autres dans une machine à fouler où on la travaille pendant des heures; après cela, les peaux sont placées dans un cylindre de nettoyage avec une certaine quantité de sciure de bois dur et on les fait tourner pendant trois ou quatre heures; sous ce cylindre, arrive de la vapeur chaude, ou bien, est allumé un feu de charbon de bois. Les peaux sont ensuite placées dans des récipients avec une certaine quantité de sciure de bois, et des ouvriers pieds nus les foulent pendant trois heures; après quoi on les étend. Le côté cuir de la pelleterie est humecté pour la nuit et aminci jusqu'à ce que la peau soit uniforme. Un ouvrier habile peut traiter ainsi 30 à 40 peaux de loutre par jour. Les peaux sont alors étendues, séchées et placées une seconde fois dans des récipients contenant de la sciure de bois dur et foulées pendant deux ou trois heures; on les retire, on les étend de nouveau et on leur fait subir un autre foulage pendant deux ou trois heures encore; la fourrure est alors redressée avec un peigne fin en acier. On bat ensuite les peaux avec des rotins pour faire partir tout vestige de sciure de bois et pour écarter les poils de la fourrure. Si les peaux n'ont pas été épilées, on les porte à un ouvrier qui enlève tous les poils épars au moyen d'un couteau à lame large.

Les méthodes employées pour la préparation de la fourrure de la loutre ont été grandement améliorées dans ce pays pendant les années dernières, et la réputation des ouvriers américains, sous ce rapport, est reconnue. Les peaux de loutre ayant de longs poils rudes ont une apparence grandement améliorée quand on épile ces poils; car la fourrure est extrêmement douce et épaisse. Quand la fourrure est épilée, elle est employée soit au naturel, soit teinte dans les différentes nuances du brun. Quelques peaux sont tondues. Cette fourrure dure très longtemps, le cuir étant fort et d'un grain fin. A l'état naturel, la loutre de choix fait des garnitures riches pour manteaux de seal; la fourrure épilée teinte, et non teinte, est employée pour les bonnets, les gants, les pélerines et les vêtements. On emploie aussi ces peaux pour en faire des collets de manteaux et des manteaux, particulièrement en Europe. En Ecosse, beaucoup de ces peaux sont employées pour faire les "sporrans" caractéristiques.

Durant ces récentes années, on a beaucoup teint la loutre pour imiter la fourrure de seal à la mode; la loutre est moins chère que cette dernière et, lorsqu'elle est préparée nouvellement et avec soin, elle ne peut être distinguée du seal que par des experts. Le prix des bonnes peaux de loutre et le coût de leur teinture sont si grands, que ces peaux teintes ont coûté presque autant que la fourrure de seal, Ceci a retardé leur popularité; mais avec le prix plus élevé de la fourrure de seal, la loutre teinte trouvera, sans aucun doute, un marché plus étendu. Comme apparence, la loutre est l'égale du seal et ses qualité de durée sont excellentes. Il est préférable de teindre les peaux de loutre à l'état brut, car la graisse empêche la teinture de pénétrer dans le cuir et de lui nuire; le cuir serait affaibli si la teinture était appliquée après que la peau a été apprêtée. Dans ce but, on ne choisit que les peaux ayant une fourrure très forte.

..Fourrure de Loutre de Mer

La loutre de mer fournit la fourrure la plus précieuse de toutes les fourrures d'animaux aquatiques. Les prix

HIVER 1906

Manteaux en Frieze, Drap, etc.
Collerettes et Manteaux doubles en Fourrure, Jupes en Drap. Tweeds, etc.
Costumes Noirs et de Couleur.

TOUS LES MODELES LES PLUS NOUVEAUX

Special : Manteaux d'enfants.

ECHANTILLONS SOUMIS SUR DEMANDE, SI LES VOYAGEURS TARDAIENT A VOUS VOIR

Phones : Bell Est 2603. Marchands, 322.

Jos. Lamoureux
178 Rue Montcalm - MONTREAL.

The China & Japan Silk Co. Ltd.
TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques et YOKOHAMA, Japon
IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE
Soies de toutes les Pesanteurs, Largeurs et Couleurs
Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.
VENEZ NOUS VOIR.

LES MARCHANDISES, COMME LA MARQUE, SONT DIGNES DE CONFIANCE
Le nom du fabricant est une garantie de Main-d'Œuvre de Première Classe, de Style, d'Ajustage et de Fini. Ne vous laissez pas détourner par des marchandises inférieures, quand vous pouvez acheter une Blouse de Soie DE TOUT REPOS au même prix que vous avez à payer pour une Blouse qui peut-être ne plaira pas à votre cliente.
Chaque Blouse que nous faisons se vend bien. C'est en le mangeant qu'on reconnaît la qualité du pouding. Nous vendons davantage chaque jour. Ainsi ferez-vous en tenant seulement les
BLOUSES EN SOIE DE CONFIANCE.
FAITES PAR
I. MISHKIN & CO., 1853, RUE NOTRE-DAME, MONTREAL.

Sous - Vetements DE Watson

Saison du Printemps 1906

Nos représentants sont maintenant en route, offrant un assortiment complet de Sous-Vêtements de Printemps, dans toutes les variétés.

ATTENDEZ - LES

A. L. GILPIN,
Agent pour Quebec.
232, RUE McGILL,
Montreal.

Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.

M^ON. ALBERT, Direction, 6 Rue Favart, PARIS, 2e Ar^t

MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS

LE COQUET (38e ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet car il renferme: des sins inédits, patrons coupés et à décalquer, travaux de dames et de maisons conseils d'hygiène renseignements, littérature, chronique mondaine et industrielle, menus, recettes, loisirs, gravures coloriées, et 2 grands panoramas coloriés par an à partir de l'Edition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

UNION POSTALE	1 an	6 mois	3 mois
Edition No. 1 (Bimensuelle)	13 —	7.50	4 50
" " 2 (Bimensuelle)	24,	13,—	8 —
" " 3 (Hebdomadaire, simple)	18,—	9,50	5.—
" " 4 (Hebdomadaire, la plus répandue)	30,—	16,—	10,—
" " 5 (Hebdomadaire)	40,—	21,—	12,2
" " 6 (Hebdomadaire)	50,—	26,—	15 —
" " 7 (Hebdomadaire Luxe) avec 2 albums par an	66,—	34,—	22,—

LE JOURNAL DES MODISTES (36e ANNEE) Parait 2 fois par mois.

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et publiant que des modèles inédits; Edition étrangère No. 1: 1 an 13 fr.; 6 mois 7 fr. 50; 3 mois 4 fr 50; No 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr.; 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

LE JOURNAL DES LINGERES (14e ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISSANT LE 1er DE CHAQUE MOIS:

Union postale: Un an 8 fr., avec une gravure de chapeaux coloriés en plus, 10 fr.

On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

LES SILHOUETTES PARISIENNES 1e ANNÉE

ÉDITION DE GRAND LUXE

Parait le 1er de chaque mois pendant 7 mois—3 mois Hiver et 4 mois Eté. Chaque N^o se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins— 12 gravures coloriées—1 patron découpé—Panoramas de Saisons: 7 mois 30 fr.; 4 mois 18 fr.; 3 mois 14 fr.; un N^o seul 5 fr.

Supplements.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnées de la France et de l'Etranger, aux Editions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant les 1er Avril et 1er Octobre.

La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de blouses, corsages, etc., plus de 10^0 modèles, qu'elle publie pour les Saisons d'Eté et d'Hiver.

Edition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr. pour la France et 12 fr. pour l'Etranger, on peut faire joindre, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches coloriées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

PARIS FIGURINE 28e ANNÉE

ÉDITION DE LUXE PARAIT 2 FOIS PAR MOIS

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.
Edition No 1, Etranger: 1 an 28 fr.; 6 mois 15 fr.; 3 mois 9 fr. 50.
Edition No. 2, Etranger avec 2 albums par an: 1 an 11 fr.; 6 mois 21 fr. 50; 3 mois 15 fr. 25.

Gravures et Travestissements – 3000 costumes Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et papier) Demandez le catalogue MANNEQUINS.

On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Etranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.

ENVOI GRATUIT D'UN N^o SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIR.

atteignent leur plus grande valeur quand l'animal est âgé de trois ou quatre ans, alors que les longs poils sont rares, excessivement fins et dépassent très peu la fourrure qui est ordinairement épaisse, fine et soyeuse. Il semble qu'il y ait peu de différence dans la qualité du pelage suivant les différentes saisons de l'année. La fourrure brillante et durable a une longueur d'environ 3-4 de pouce sur tout le corps, excepté aux pattes, à la tête et à la queue où la fourrure est plutôt courte, fine et a moins de longs poils. Les seules parties du corps de l'animal qui sont à nu sont le ventre, le nez et la lèvre supérieure.

La couleur de la fourrure varie grandement; la nuance dominante étant un brun lustré, rendu brillant par de longs poils argentés. Quelques pelleteries sont d'un brun foncé ou d'un noir brunâtre, et sont connues dans le commerce sous le nom de "noires". D'autres sont brunes avec une tendance vers le gris bleuâtre ou la couleur prune foncée et sont connues sous le nom de "foncées". La fourrure, dans tous les cas, est plus claire sur le ventre que sur le dos. Les poils de la tête sont d'une couleur plus pâle, d'un brun clair; mais chez les animaux noirs, ces poils sont presque complètement blancs ce qui est produit par un grand nombre de longs poils blancs. Les peaux provenant de la Colombie Anglaise, de l'Etat de Washington et de celui de l'Orégon sont souvent d'une teinte brune noirâtre, et il est rare qu'on ait pris des animaux de couleur alibino.

Les loutres de mer de choix ont une fourrure noire brunâtre, d'un brillant argenté, luisant et d'une finesse extrême, offrant une couleur d'argent lorsqu'on l'ouvre en soufflant, avec un nombre raisonnable de poils blancs disséminés régulièrement; un trop grand nombre de ces poils déprécie la valeur de la pelleterie. La peau du mâle a d'habitude plus de valeur que celle de la femelle, car elle a une apparence plus brillante et plus veloutée. Quand l'âge de perfection est passé, la fourrure devient d'un brun sale.

(A suivre).

MM. Swift, Copland & Co. nous rapportent que cette année la demande pour les chapeaux en tweed affectant la forme Fédora a été plus forte qu'elle ne l'a jamais été; c'est le chapeau préféré pour l'hiver.

* * * *

D'après MM. Swift, Copland & Co., le marché des fourrures est extrêmement ferme. En effet, aux dernières enchères de Londres, les prix ont beaucoup augmenté plus particulièrement sur les peaux de vison et les moutons de Perse.

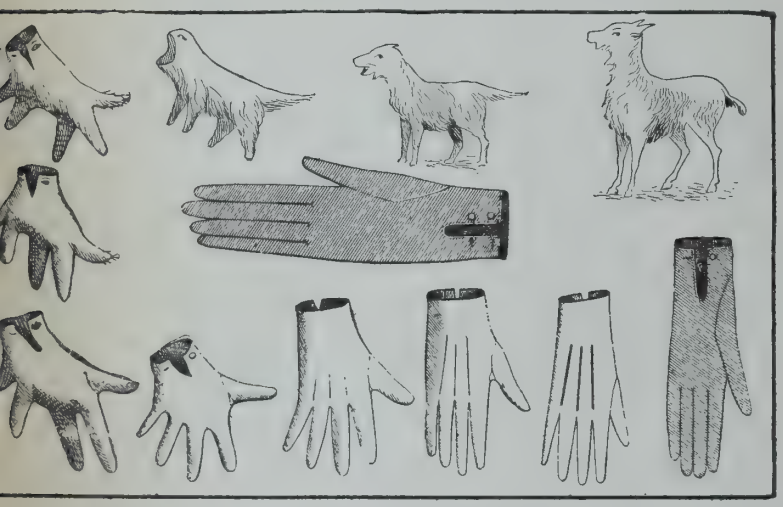
Les affaires en fourrures ont été des plus actives à Montréal cet automne.

* * * *

"Les affaires en fourrures ont été assez tranquilles pendant le mois d'octobre et la première partie de novembre," nous dit M. J. Franklin, de la North Western Fur Mfg. Co. Ce fait n'est pas surprenant, car la température n'était guère de nature à stimuler les transactions. Mais maintenant que nous avons eu quelques journées froides, il y a eu une grande amélioration dans les ventes.

Relativement aux prix, ils ont de nouveau augmenté et les probabilités sont qu'il y aura encore une hausse avant la fin de l'hiver.

Les fourrures qui ont le plus augmenté sont le mouton de Perse noir et gris, et le vison.



EVOLUTION

C'est un bon, long et complet voyage, celui-là, n'est-ce pas? Comme le voyage finit bien!—il finit par les

GANTS MOCHO DE STOREY

Tous les Gants Mocho ont la même origine; mais ils ne suivent pas tous le même chemin. Telle est la différence. Ceux de Storey suivent le bon chemin; ils font un bon Usage, sont Elégants et donnent Satisfaction. C'est pourquoi ils ne désappointent jamais. Trente ans d'expérience dans la fabrication des GANTS MOCHO. Trente ans de satisfaction pour le public. Nous faisons un assortiment complet d'articles pesants, non surpassés pour la valeur, outre les Mitaines et Mocassins, qui sont aussi caractérisés par la confiance qu'on peut leur accorder. Nous avons les idées et les modes les plus nouvelles, et notre représentant aura le plaisir de vous rendre visite. Cela vous paiera de le voir, lui et ses échantillons.

W. H. STOREY & SON, Limited

Les Gantiers du Canada, - ACTON, ONT

JOBS de toutes sortes en MARCHANDISES SECHES, FOURRURES, ETC. . . . . 20% au-dessous des Prix des Manufacturiers

A VENDRE A SACRIFICE:

8 Pianos anglais garantis dans tous leurs détails.

4 Claviglaphes Yost No 4

Venez voir maintenant quelques occasions. Je n'ai pas de voyageurs.

TOUJOURS PRET A ACHETER DES JOBS AU COMPTANT

M. F. ST. JOHN, 227 Temple Building, Tel. Main 3996 MONTREAL.

Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine

MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

LES SOUS-VETEMENTS

"Ceetee"

Irrétrécissables, Souples, Elastiques, conservent leur forme jusqu'à ce qu'ils soient hors de service. Nous pouvons expédier promptement cette ligne. Nous pouvons aussi faire livraison immédiate de . . . . . .

Corps, Caleçons, Maillots, et Combinaisons à côtes, d'un ajustage parfait, pour Dames et Enfants.

The C. Turnbull Co.,

LIMITED

GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT

ETOFFES A COSTUMES

POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :

DIGNUM & MONYPENNY

TORONTO - MONTREAL

TWEEDS ET FOURNITURES POUR TAILLEURS

AU COMPLET.

Le plus grand Assortiment que nous ayons jamais eu.

Nous avons maintenant en mains tous nos échantillons pour le commerce et nos 14 voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives avec les échantillons du

PRINTEMPS 1906

Notre assortiment de MARCHANDISES D'AUTOMNE est complet malgré que nos ventes aient été plus considérables que d'habitude.

Nous voulons avec la fin de la saison nous débarrasser de nos **Marchandises d'Automne** pour faire place aux marchandises du printemps. Nous avons réduit nos prix en conséquence et invitons nos clients à en prendre avantage.

VOTRE VISITE

Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander NOS ECHANTILLONS qui sont toujours à leur disposition. Nous défions toute compétition.

A. McDOUGALL & CO.

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM, Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

196 rue McGill, Montreal.

SUCCURSALE : Angle des rues Dupont et Saint-Joseph, - ST-ROCH, QUEBEC.

Greenshields, Limited

MONTREAL

Greenshields Western, Limited.
Winnipeg.

Greenshields & Co., Limited
Vancouver.

DEPT. E.

Economie

Le futur programme de tous les Canadiens est basé sur le principe sûr de l'économie qui, certainement, n'est pas contre la prospérité d'un pays ou du commerce en général. Nous avons remarqué un changement notable, au cours de la dernière ou des deux dernières années et, tandis que nous avons un stock d'articles généraux de luxe pour le commerce de Noël, la demande générale pour des articles utiles nous a forcés à donner plus d'étendue aux lignes utiles et, cependant, convenables pour le commerce de Noël.

Ce département est bien garni de toutes les lignes de ce genre. Nous donnons la liste suivante qui peut intéresser vos clients. Nous avons, bien entendu, un assortiment complet de tous ces articles à tous les prix populaires :

Articles Utiles pour le Commerce de Noel.—Dept. E.

Articles pour Enfants—

Polkas ou Jaquettes, en blanc et couleurs assorties.
Nuages ou Nubias, " " "
Bonnets et Mitaines, " " "
Beaux Sous-Vêtements, " et couleur naturelle.
Guêtres blanches, Petites Bottes et Overalls.
Chaussons, blancs et couleurs assorties.
Gants et Cachemire Unis et Fantaisie et Ringwood.
Mouchoirs à Dessins Unis et Fantaisie.
Echarpes Windsor Unies et Fantaisie.
Gants de Chevreau pour Garçonnets et Fillettes.
Chaussettes et Bas Little Darlings ainsi que Chaussettes ½ et ¾ en différentes couleurs.
Tuques, Ceintures et Sets en laine.
Nouveautés en Golfers et Sweaters pour Fillettes.

Articles pour Dames—

Strictes Nouveautés en Articles de Cou de Fantaisie.
Carrés et Fascinateurs en Laine Unie et en Laine "Ice" de Fantaisie.
Mitaines en Laine et Soie, de Fantaisie, aussi Gants Cachemire Unis et Fantaisie et Ringwood.
Valeurs spéciales et nouveautés en Gants de Chevreau.
Bonneterie en fine Soie et Llama, Mouchoirs en Lawn, Toile et Soie unis et de fantaisie ; valeurs spéciales et strictes nouveautés.
Nouveaux styles de Parapluies, empaquetés **un** dans une boîte.
Sous-Vêtements en Suisse fin. Nouveautés en Golfers et Sweaters.

Articles pour Hommes

Mouchoirs en Lawn, Toile et Soie à Ourlet simple et Ourlet à jour, valeurs spéciales. Aussi dessins spéciaux en Mouchoirs à Bordures imprimées, imitation de Soie et tout Soie.

"Tissus et Nouveautés"
(TISSUES & DRYGOODS)
DECEMBRE 1905

PRINTEMPS 1906.

LES MEILLEURS
MOHAIRS

Sont manufacturés par

Priestley's Limited.

Nous avons en stock des lignes complètes de marchandises de Priestley en noir et en couleurs dans toutes les qualités courantes, et nous offrons, dans notre collection pour ordres donnés d'avance, toutes les qualités, fabrications et dessins, désirables pour ce marché.

Greenshields Limited

MONTREAL

SEULS AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA.

The W. R. Brock Company, (Limited)

Nous désirons exprimer nos sincères remerciements à toute notre clientèle pour le patronage qu'elle nous a accordé l'année dernière. Nous lui souhaitons tout le bonheur et la prospérité possibles pour l'année 1906.

Vos bien devoués

The W. R. Brock Company, (Limited)

R. A. Brock Director

Montreal

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publication Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréa Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'es pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. .

Adresser toutes communication simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI MONTREAL, DECEMBRE 1905 No 12

LA SITUATION COMMERCIALE DANS LES MARCHANDISES SECHES.

Le commerce des marchandises sèches cet automne n'a pas tenu les promesses qu'on attendait de la situation prospère du pays.

Il y a à cela plusieurs causes absolument indépendantes de l'état général des affaires que l'on peut à bon droit considérer comme excellent.

En premier lieu, le commerce des marchandises sèches a souffert par suite de la température qui a été pluvieuse pendant la plus grande partie de la saison. Par les mauvais temps on sort peu ; on ne fait pas étalage de toilette ; on porte, au contraire, des vêtements qui n'ont rien à redouter ni de la pluie, ni de la boue ; les ventes diminuent. Aussi, s'est-il fait peu d'affaires de réassortiment. Par contre, et c'est ce qui nous prouve que la situation générale du pays est saine, le commerce de gros a enregistré des commandes en grand nombre pour les besoins du printemps.

En réalité, c'est surtout à la ville que le commerce de marchandises sèches a souffert. Dernièrement nous avons eu quelques faillites et nous craignons qu'il y en ait davantage d'ici quelque temps.

On ne peut attribuer le malaise actuel du commerce des nouveautés à la seule cause d'une mauvaise température pendant une unique saison. Depuis quelques années les acheteurs ne boudent pas ; l'argent circule librement ; on se vêt mieux ; on change plus volontiers ses toilettes ; en un mot, les ventes n'ont pas manqué.

Non, les ventes n'ont pas manqué, mais souvent les profits ont fait défaut ou ont glissé des mains des marchands.

Le marchand heureux est celui qui se tient à ses affaires, administre personnellement son magasin, établit ses prix de vente, voit aux achats, surveille ses employés. Ce n'est pas celui qui va faire la partie de cartes avec les amis pendant les heures de travail ; ce n'est pas non plus celui qui gaspille ses recettes en menant une existence plus large que ses moyens ne lui permettent qui réussit. Pendant qu'il gaspille au dehors, il peut être certain qu'il se fait du gaspillage en dedans.

"Quand le chat est absent, les souris dansent."

Si, en tous temps, le marchand qui a la volonté de réussir doit diriger son entreprise sans la moindre négligence, il lui faut apporter plus d'ardeur encore aux affaires quand la concurrence lui pousse l'épée dans les reins.

La concurrence des magasins à départements se fait de plus en plus sentir. Ainsi, cette année ils ont commencé, dès le mois de novembre, leurs ventes à prix réduits, alors que, les années précédentes, ils ne les faisaient qu'en janvier, quand les fêtes étaient passées. Le marchand de détail n'a donc plus que les mois d'octobre et de novembre pour vendre avec un profit raisonnable les marchandises de saison et, en décembre, il lui faut ou vendre sans profit, ou laisser sa clientèle grossir les bataillons de ceux qui vont acheter dans les magasins à départements.

Il ne faut pas se le dissimuler, le commerce de la marchandise sèche à Montréal, traverse actuellement une période difficile. Nous espérons qu'il ne passera pas par une crise identique à celle qui s'est produite à Toronto, il y a une dizaine d'années, mais qu'il sortira régénéré des difficultés auxquelles il a à faire face en ce moment.

Actuellement le commerce de gros redouble de prudence dans ses ventes aux marchands de détail de Montréal, car il sait que ceux-ci, en se surchargeant de stock, ne pourraient qu'aggraver leur situation.

L'époque des fêtes arrive à grands pas ; nous conseillons et nous souhaitons à nos lecteurs d'en profiter en activant les ventes par tous les moyens à leur disposition.

COUPONS D'EPARGNE ET TIMBRES DE COMMERCE

Nous ne savons quel cynique a déclaré que "les lois sont faites pour être violées."

Est-ce cette même pensée qui a germé dans l'esprit de ceux qui aujourd'hui tentent de tourner la loi contre les timbres de commerce, en présentant un nouveau "Scheme" qui, comme celui que la loi a aboli, aurait pour effet d'enrichir ses auteurs en ruinant le commerce de détail ?

Nous voyons annoncé un nouveau plan qui consiste à dépouiller le commerçant de ses profits légitimes. Qu'on en juge par l'appel fait au public :

"Demandez les coupons d'épargne au marchand de qui vous achetez. S'il ne les a pas, il en aura facilement un approvisionnement. Il ne voudra pas perdre votre clientèle. *Faites qu'il partage ses profits avec vous.*"

N'est-ce pas la résurrection des timbres de commerce ? N'est-ce pas le même système d'appel au public ? N'est-ce pas pour le commerçant, le même résultat : faire des affaires sans profit par la remise de coupons.

Le nom seul a changé. Peut-être aussi quelque peu la manière de liquider les dits coupons entre les mains des

gens qui les collectionneront. Mais, au fond, le système des timbres renaît sous une autre forme.

La loi, comme nous l'avons déjà dit, permet au commerçant de distribuer ses propres coupons, rachetables par lui et par ses propres moyens, marchandises ou argent et le coupon ou timbre doit porter à sa face sa valeur de rachat.

Les coupons actuellement offerts par une compagnie, sont-ils les coupons des marchands eux-mêmes; sont-ils rachetables chez le marchand qui les émet, soit en argent soit en marchandises tenues par le marchand et portent-ils à leur face leur valeur de rachat? En un mot, les coupons sont-ils absolument ceux que la loi autorise, telle est la question que nous poserons aux commerçants à qui le nouveau plan pourrait être proposé.

Nous avons dit, sur la foi de personnes autorisées, que si le texte de la loi pouvait être torturé pour donner naissance à des projets qui ne seraient pas conformes à l'esprit de la loi abolissant les timbres, il y serait apporté un prompt remède.

Les commerçants n'ont pas à partager leurs profits, ni avec le public ni avec les compagnies qui trafiquent sur des coupons. Ils doivent travailler pour eux-mêmes et garder leurs maigres profits pour assurer leurs vieux jours et laisser un patrimoine à ceux qu'ils laisseront derrière eux.

Le marchand peut et doit juger par lui-même de l'escompte qu'il peut accorder aux clients qui paient au comptant et ne doit pas se le laisser imposer.

LE COMMERCE DES FETES

Il y a dans l'année une époque courte, mais très productive pour les commerçants entreprenants. Nous approchons à grands pas de cette époque qui est celle des fêtes de Noël et du Jour de l'An.

Les marchands avisés n'attendent pas au dernier moment pour se préparer; ils savent que c'est celui qui sème qui récolte et que ce n'est pas au moment où les uns récoltent que les autres doivent semer. Ils ont déjà commencé à préparer le sol pour les affaires.

Dans toutes les branches de commerce sans exception le marchand peut vendre davantage en décembre qu'il ne le peut en aucun autre mois de l'année. Dans tout commerce il est des articles qu'on peut ajouter aux marchandises classiques pour les ventes spéciales aux fêtes de fin d'année. Ces articles généralement se vendent à un profit plus élevé que les articles de vente courante; le public lésine moins pour le prix quand il s'agit d'articles superflus que quand il s'agit d'articles de première nécessité ou de grande utilité.

Il faut, en conséquence, pour tirer tout le parti possible de cette époque unique de l'année, avoir un stock approprié au commerce de circonstance.

Il n'est pas trop tôt de s'occuper des marchandises spéciales à ce commerce; il faut donc s'occuper sans retard du choix à faire en tenant compte de la classe des clients qui fréquentent d'habitude le magasin. La variété est à recommander plutôt que la quantité dans un même ordre de marchandises. La variété permet de faire des étalages plus captivants, plus attrayants; elle permet également de renouveler plus souvent l'exposition que le marchand fait dens ses vitrines et de la modifier à son goût et à sa guise.

Il ne faut pas craindre d'exhiber dès maintenant les marchandises spéciales au commerce des fêtes. L'étalage préparé de bonne heure n'amènera peut-être pas au magasin, avant les fêtes, beaucoup plus d'acheteurs que de coutume, mais il sera une annonce pour votre maison. De plus, les ventes occasionnelles faites avant la saison proprement dite seront autant de ventes supplémentaires qui donneront aux acheteurs l'habitude de venir à votre magasin pour le moment des fêtes et aussi, si vous le voulez bien, pour l'avenir.

Annoncez vos marchandises des fêtes, faites connaître à vos clients que vous avez un stock de marchandises pour les fêtes et, au lieu d'aller de magasin en magasin chercher ailleurs des articles de circonstance, ils les achèteront chez vous.

Préparez-vous, si vous voulez bien faire.

LES COMPAGNIES INCORPOREES

Les pouvoirs des provinces.

Le gouvernement fédéral a adressé au gouvernement provincial de Québec une note lui rappelant qu'en vertu de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord, il appartient au gouvernement fédéral seul d'accorder aux compagnies incorporées le droit d'opérer dans plusieurs ou toutes les provinces du Canada. Les parlements des provinces peuvent accorder aux compagnies incorporées le droit d'opérer dans les provinces de leur ressort exclusivement.

Il appert qu'à la dernière session du Parlement de Québec une bonne douzaine de compagnies de trust, d'assurance et de placements ont obtenu une charte d'incorporation leur permettant d'opérer en dehors de la province de Québec. Ces chartes devront être amendées; au cas contraire, elles seront désavouées.

Si quelque chose peut consoler nos législateurs d'avoir empiété sur les droits du gouvernement fédéral, ils trouveront cette consolation en apprenant que le parlement d'Ontario a commis la même erreur.

N'empêche que, pour des Parlements en grande majorité composés d'avocats, on devrait s'attendre à une connaissance plus approfondie de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord.

LES TAUX DE L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Depuis quelques années, depuis surtout l'incendie du Board of Trade, la municipalité de Montréal a beaucoup dépensé pour améliorer ses moyens de protection contre l'incendie. Malgré le perfectionnement et l'augmentation de l'outillage à la disposition du département du feu, les taux d'assurance contre l'incendie ont été à plusieurs reprises surélevés.

Les réclamations, les plaintes contre cette augmentation des taux n'ont pas manqué et ont trouvé un écho au Conseil municipal. Les compagnies d'assurance ne s'en sont pas émues et ont maintenu leurs taux.

Le Board of Trade a demandé à ces mêmes compagnies les motifs de ces augmentations qui pèsent plus lourdement sur le gros commerce que sur toute autre partie de la population, et particulièrement sur les membres du Board of Trade, dont les entrepôts et magasins sont pour la plupart situés dans ce qu'on est convenu d'appeler le "quartier congestionné." On n'ignore pas que ce quartier paie

Tout Va aux Blouses Dans . . Notre Etablissement . .

c'est-à-dire dans la manufacture des BLOUSES de haute classe de la MARQUE SHIELD et des costumes à chemisette, les leaders sur le marché aujourd'hui.

Le meilleur matériel, les meilleurs styles, la meilleure main d'œuvre, tout entre dans nos marchandises, et cela signifie satisfaction pour nous et pour vous, si vous les tenez.

Nos voyageurs ont maintenant une ligne complète d'Echantillons pour le Printemps ainsi que pour le commerce de Noel et de l'Hiver.

The New York Silk Waist M'f'g. Co.

40, rue St-Antoine, MONTREAL

aujourd'hui des taux d'assurance beaucoup plus élevés que partout ailleurs.

Le Board of Trade s'est bientôt rendu compte que les compagnies d'assurance ne baisseraient pas leurs taux tant que d'autres mesures de protection ne seraient pas prises par la ville; les compagnies ont indiqué ces mesures et le Board of Trade comprenant que les compagnies resteraient intraitables tant que ces mesures ne seraient pas mises à effet, en a recommandé l'adoption et l'exécution au Conseil de Ville.

On a prétendu, que le Board of Trade était de connivence avec les compagnies d'assurance, pour faire échouer les demandes formulées par le Conseil municipal aux compagnies d'assurance d'abaisser leurs taux en présence des améliorations déjà apportées au service contre l'incendie.

Mais les membres du Board of Trade sur lesquels pèsent lourdement, plus lourdement que sur n'importe qui les taux actuels d'assurance n'ont pas pris sans motif le parti de recommander qu'on se rende aux exigences des compagnies d'assurance.

Celles-ci leur ont dit, en effet: "Nous perdons de l'argent; les moyens de protection contre l'incendie ne sont pas suffisants pour éviter des conflagrations toujours possibles en l'état actuel. Nous prenons la situation telle qu'elle existe et dont nous ne sommes pas responsables. Prenez des mesures de protection plus efficaces et nous abaisserons nos taux. Si vous trouvez nos taux trop élevés, faites appel à la concurrence. Vous prétendez que les compagnies canadiennes sont combinées, adressez-vous à des compagnies américaines; assurez-vous où vous le voudrez, pour nous, nous maintenons nos taux tant que les conditions n'auront pas changé."

Les compagnies étant intraitables, il fallait se tourner d'un autre côté, c'est-à-dire chercher dans l'amélioration du service les moyens de faire diminuer les taux. C'est ce qu'a fait le Board of Trade en s'adressant au Conseil municipal.

Le Conseil municipal ne se trompe pas sur la portée des recommandations du Board of Trade, il a lui-même entamé la conservation à différentes reprises avec les compagnies d'assurance et, pas plus que le Board of Trade, il n'a pu leur arracher aucune concession, ni les faire démordre de leur demande d'une amélioration dans le service du département du feu.

Le tort des compagnies d'assurance est de ne pas vouloir s'engager relativement au tarif qu'elles appliqueront quand toutes les améliorations ou partie des améliorations qu'elles réclament auront été faites.

Actuellement le Conseil municipal menace de poursuivre les compagnies d'assurance en vertu de l'article 520 du Code Criminel qui interdit les combines. Ce n'est pas cette menace qui ressemble plutôt à une tracasserie qui fera réduire les taux de l'assurance.

The John Macdonald Co. Ltd.

On annonce que la maison John Macdonald & Co, de Toronto, vient d'obtenir son incorporation sous une nouvelle charte avec un capital de $1,000,000 sous le nom de "The John Macdonald Company Limited" et qu'elle continuera le commerce en gros de marchandises sèches que faisait l'ancienne compagnie.

Les Directeurs de la nouvelle compagnie sont: MM. John Macdonad, James Fraser Macdonald, Duncan M. Macdonald, Mme Annie E. Macdonald et M. James Glainville.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DE MARCHANDISES SECHES EN GROS

Cette association a tenu son assemblée annuelle le 13 décembre courant.

Après l'expédition des affaires de routine il a été procédé à l'élection des officiers pour l'année 1906:
M. Wm. Agnew a été élu président; M. R. A. Brock, vice-président; M. Robt. Henderson, trésorier; MM. Thos. Brophy, G. R. Martin, R. W. MacDougall et R. Smyth, directeurs.

M. Geo. L. Cains a été choisi à l'unanimité comme délégué de l'Association auprès du Board of Trade.

COMMENT UN VENDEUR A MANQUE UNE VENTE

Il n'avait pas une apparence propre.

Il manquait de dignité dans son maintien.

Il n'avait pas de tact pour se présenter.

Il arrivait en retard aux rendez-vous.

Il était infatué de lui-même et arrogant.

Il ne croyait pas à ce qu'il disait.

Il dégoûtait par une flatterie grossière les personnes avec qui il était en pourparlers.

Il ne connaissait pas les qualités de ses marchandises.

Il offensait les gens par une familiarité intempestive.

Il dénigrait les marchandises de son concurrent.

Il tournait en ridicule les idées et les méthodes des commerçants à qui il parlait.

Il n'étudiait pas au préalable le cas du client qu'il voulait faire.

Il avait recours au "bluff" au lieu de s'appuyer sur des arguments solides, basés sur des faits.

Il se perdait dans une foule de détails, sans pouvoir ne s'en tenir qu'aux choses essentielles.

La nuit précédente, il était sorti avec des camarades, et les effets de cette soirée étaient apparents.

Il parlait trop, sans donner au commerçant l'occasion d'expliquer ses idées et sa position.

Il ne pouvait répondre d'une manière intelligente, concise et convaincante aux questions et aux objections.

Il avait essayé de conclure l'affaire, avant d'avoir amené le futur client au point voulu pour cela.

Il a perdu son sang-froid, parce que le commerçant n'avait nullement l'air de vouloir céder, oubliant qu'on gagne les batailles par de violentes attaques vers la fin.

Il ne connaissait pas son affaire quand il a commencé l'attaque; il n'a pas parlé avec concision en véritable hommes d'affaires; il ne s'est pas décidé à tenir son bout jusqu'à la fin et n'a pas terminé l'affaire avant de partir. ("System").

L'EFFET MORAL D'UNE ENQUETE

Le président de l'enquête sur les compagnies d'assurance dans l'Etat de New-York, le sénateur Armstrong, a déclaré dans une des dernières réunions du comité, que "l'effet moral de la présente enquête constitue au moins la moitié de son importance et il a déjà été assuré."

L'effet moral est en effet visible: il détourne nombre de personnes de l'assurance.

On voit bien les mauvais résultats de l'enquête; mais, jusqu'à présent, il faut encore se demander si elle en aura d'heureux et, dans l'affirmative, si le bien qui en provien-

4327

OFFRE SPECIALE

EN FOURRURES

POUR CLORE LA SAISON 1905

Tours de cou Vison du Texas . . .	$1.00 à $9.00
Tours de cou Lapin noir	$0.65 à $1.15
Tours de cou Lapin brun	$0.90 à $1.50

Les prix ci-haut sont 20 °/₀ en bas du prix régulier.

Nous avons aussi quantités de Jobs dans les Capots pour hommes, Manteaux pour dames, Casques et Manchons.

Nous porterons notre meilleure attention à tout article spécial que vous pourrez ordonner pour cadeau de Noël et du Jour de l'an.

J. ARTHUR PAQUET, Québec

Succursales :
Montreal, Toronto, Ottawa, Winnipeg, St-Jean, N. B.

L'ETIQUETTE BISHOP

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure. . . . . .

Les Robes et Manteaux de Fourrure BISHOP

Sont éprouvés et on peut s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises de qualité reconnue Cherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises. . . . . .

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND DE GROS.

The J. H. Bishop Co'y,

SANDWICH, Ont.

Wyandotte, Mich. 354 Broadway, New-York. Tientsin, Chine

dra sera à la hauteur du mal qu'elle aura produit et des dépenses qu'elle aura occasionnées.

Les Compagnies qui ont été mises sur la sellette sont toutes en mesure de payer leurs obligations envers les assurés au fur et à mesure qu'elles se produiront, c'est-à-dire à maturité. Ces Compagnies ont un surplus considérable en dehors de la réserve légale qu'elles doivent constituer pour la garantie de leurs assurés. Elles feront donc honneur à leurs engagements et les assurés n'ont rien à craindre pour l'avenir.

Nous l'avons déjà dit même et nous croyons devoir le répéter. Plusieurs de nos abonnés nous ont écrit pour nous demander s'ils devaient continuer à payer leurs primes, si leurs polices d'assurance couraient quelque risque, etc.

Dans toutes ces demandes il s'agissait de l'une ou de l'autre des compagnies dont les opérations ont été examinées par la commission d'enquête.

Ceux-là sont sages qui se renseignent avant d'agir; mais nombreux ont pu être ceux qui n'ayant lu qu'une partie des témoignages, ont pris le parti d'abandonner le paiement de leurs primes, laissant ainsi sans protection ceux qu'auparavant ils avaient pris le souci de prémunir contre les effets de leur disparition.

Voilà le mauvais côté d'une enquête menée à grand bruit. Malgré les rumeurs d'une enquête semblable à tenir au Canada, nous espérons encore que le gouvernement saura trouver d'autres moyens de s'assurer de la solvabilité et de la bonne administration des compagnies d'assurance qui opèrent au Canada.

Il ne faut pas détruire mais encourager le principe et les actes de prévoyance.

POURQUOI UN COMMERCANT N'A PAS REUSSI

Il n'a pas su faire de la publicité.

Il ne s'est pas tenu à la hauteur du progrès.

Il a essayé de tout faire par lui-même.

Il a essayé de faire des économies sur le salaire des employés.

On ne pouvait se fier à sa parole.

Il considérait la méthode comme une chose absolument inutile.

Il a entravé les progrès de sa maison par des économies de bouts de chandelle.

Il n'a pas eu l'habileté de faire que d'autres se multiplient à sa place.

Il n'a pas pensé qu'il valait la peine de s'occuper des petites choses.

Il a ruiné sa capacité pour les choses importantes en s'enfonçant personnellement dans les détails.

Il n'a jamais appris que c'est une politique libérale qui amène la réussite en affaires.

Ses premiers succès l'ont rendu trop confiant, et il s'en est enorgueilli.

Ses marchandises n'étaient pas exactement ce qu'il fallait, et étaient toujours arriérées.

Il pensait qu'il pouvait économiser l'argent que ses rivaux dépensaient en publicité.

Il pensait qu'il était ridicule de payer aux acheteurs des salaires aussi élevés que ceux que payaient ses concurrents; mais ceux-ci lui ont pris sa clientèle.

Il n'appréciait pas la valeur d'un acheteur de bon goût et croyait que ce qu'il épargnait sur son salaire était un gain clair.

Il dépréciait toujours son commerce. Avec lui, les temps étaient durs et l'argent rare; les affaires allaient cahin-caha.

C'était un pessimiste, qui communiquait ses pensées contagieuses à ses employés, rendant déprimante l'atmosphère de son établissement.

Il plaçait à la tête de départements ou à des postes de responsabilité des hommes qui manquaient d'initiative ou des qualités nécessaires pour exercer un commandement.

Il pouvait faire des plans, mais ne pouvait les faire exécuter; il ne connaissait pas assez bien la nature humaine pour s'entourer de lieutenants capables.

Il ne pensait pas qu'il valait la peine de comparer ses affaires à celles de ses compétiteurs plus prospères, ou d'étudier leurs méthodes.

Il n'achetait pas en vue des besoins de ses clients; il achetait les marchandises qu'il préférait lui-même ou qui, dans son idée, devaient lui rapporter les plus gros profits. (Success).

LA VENTE DES LAISSES POUR COMPTE

Il n'est pas douteux que beaucoup d'acheteurs achètent des marchandises sans savoir exactement à quoi elles sont destinées. Ceci semble extraordinaire à dire, mais c'est la vérité.

De tels hommes, s'ils réussissent dans leurs affaires, y arrivent par une activité extraordinaire et en dépit des obstacles qu'ils rencontrent.

Mais les femmes, en règle générale, achètent un objet dans un but déterminé. L'article acheté peut ne pas être un objet d'art, mais un article d'utilité et, sous ce rapport, l'homme qui peut leur donner des idées au sujet des tissus, peut réussir à stimuler leurs vente d'une manière considérable.

Quand, en général, une femme entre dans un magasin de meubles, dit un de nos confrères, son esprit est vaguement ouvert à des suggestions concernant les rideaux, les dessus de meubles, les garnitures de lits, les dessus de tables; ses idées ne sont pas concentrées sur un quelconque des accessoires de peu d'importance, et le gérant du département dirige rarement ses idées vers de tels articles. Allez dans une douzaine de magasins à rayons, et vous trouverez, qu'à un moment quelconque du mois, des laissés pour compte, des coupons sont empilés sur un comptoir et que l'on considère comme bien suffisant d'attirer l'attention des acheteurs sur cette collection par une pancarte sur laquelle sont écrits les mots: "Laissés pour compte, tout à 5c la verge." Eh bien! si ces laissés pour compte étaient assortis suivant les usages auxquels ils sont destinés, on pourrait en obtenir de meilleurs prix et on les vendrait plus rapidement. On doit donner quelques idées au sujet de leur valeur utilitaire.

Les manufacturiers qui complètent une ligne d'articles donnent un résultat qui parle pour lui-même; mais une simple masse de laissés pour compte dit très peu à la femme dont l'esprit n'est pas pratique, ni technique. Dans chaque maison, il y a des ameublements incomplets; il y a des coussins qui ont besoin d'une couverture, il y a des meubles qui ont besoin de petits dessus pour protéger le bois contre les égratignures que peuvent lui faire les ob-

"Etoffes a Robes"

NOTRE LIGNE EST UNIQUE, pas du tout semblable à l'assortiment ordinaire d'Echantillons d'Etoffes à Robes; pas un Seul prix augmenté, à cause de la récente avance sur la matière première.

Donnez-nous vos ordres de bonne heure. Les manufacturiers n'accepteront pas d'ordres de répétition aux anciens prix.

KYLE, CHEESBROUGH & CO.
MONTREAL.

INVENTAIRE — OCCASIONS

Nous faisons en ce moment notre inventaire annuel et nous avons décidé de sacrifier **plusieurs lignes** de notre stock.

Nos clients auront, par suite de cette décision, une excellente occasion d'acheter à des **prix excessivement bas** des lots de marchandises d'une vente facile qui leur laisseront de **très beaux profits,** tout en attirant la clientèle.

COMMERCE DES FETES

Nous attirons encore l'attention des marchands sur nos différentes lignes pour le Commerce des Fêtes et notamment sur les **Foulards et Mouchoirs en Soie**, en grande variété et à des prix véritablement bas.

ARTICLES POUR CADEAUX

Nous avons également, parmi nos Articles pour Cadeaux, un superbe assortiment de **Bronzes** convenables pour cadeaux. Ils comprennent une variété de sujets variant de $1.00 à $30.00 pièce. Nous les vendons à sacrifice, tous doivent être vendus avant les fêtes.

A. O. MORIN & CIE, - 337 Rue St-Paul, MONTREAL.

jets de bric à brac; il y a des chaises qui ont besoin de nouveaux sièges, des cheminées d'un mauvais aspect à couvrir, des abat-jour qui ont besoin d'une nouvelle dentelle; mais il n'y a que les personnes à qui on rappelle ces choses qui s'en occupent. Les pancartes, telles que celles que nous suggérons rappelleront cela aux acheteurs et aideront à vendre un stock; non seulement elles attireront l'attention et éveilleront l'intérêt sur la catégorie des objets mentionnés, mais elles conduiront à des achats plus importants, car les laissés pour compte ne sont pas suffisants pour fournir à tous les besoins.

DECES DE M. E. E. PERRAULT.

La mort de M. E. E. Perrault, l'estimé représentant, pour la ville et les Townships de l'Est, de la maison L. Hirshson & Co., rue Notre-Dame, Montréal, a privé le commerce d'un des plus anciens voyageurs de commerce du Canada. La nouvelle de la mort subite de M. Perrault, le vendredi 17 novembre, a été apprise avec tristesse par ses nombreux amis.

Un grand nombre des amis qu'il avait dans le commerce et dans le monde ont assisté au service funèbre qui a eu lieu le lundi suivant, à sa résidence de la rue Bourdeau à Montréal.

M. Perrault avait soixante-quatre ans et était extrêmement robuste; il prouvait brillamment la fausseté de la théorie Osler.

Il a voyagé pendant plus de quarante ans, ce qui le met au rang d'un des plus anciens voyageurs de commerce du pays. Au cours de sa carrière, il a représenté beaucoup d'anciennes maisons familières et bien connues qui se sont retirées des affaires depuis longtemps; parmi ces maisons était la firme Sterling & McCaw, maison de nouveautés de Montréal. Plus tard, M. Perrault a représenté, entre autres, la maison Wyld-Darling Co., de Toronto. Il était dans la maison L. Hirshson & Co. depuis un an et demi.

Personnellement, c'était un homme d'un caractère agréable et tous ceux qui le connaissaient l'estimaient. C'était un membre enthousiaste de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

P. Garneau, Fils & Cie, Québec.

Les manufacturiers canadiens sont à faire leurs premières livraisons sur les contrats du printemps. En conséquence, grande activité dans les déartements de Tissus de Coton et de Laine, qui sont encombrés de caisses et de ballots contenant les nouveautés de la saison. Le volume de ventes dans les cotons de fantaisie a augmenté dans une proportion surprenante, mais facile à expliquer par le progrès énorme fait dans cette branche de l'industrie. L'élégance des nouveaux dessins est admirable et le fini perfectionné de l'article de coton est maintenant réellement merveilleux. Dans la collection d'échantillons de la maison P. Garneau, Fils & Cie, nous voyons des marchandises de prix relativement bas qui ont toute l'apparence lustrée et chatoyante de la soie.

Les statistiques publiées, ces jours derniers, au sujet de la dernire récolte de coton laisserait prévoir un déficit de deux millions de ballots. Le résultat de ce rapport a été une hausse considérable sur les grands marchés américains, et le contre-coup sur notre marché s'est fait sentir par l'annonce de nouvelles listes de prix par tous les fabricants. Sous les circonstances, il est bon de noter que P. Garneau, Fils & Cie, conseillent aux clients qui n'ont pas encore placé leurs commandes de le faire sans retard, car l'épuisement des contrats existants sera nécessairement suivi d'une révision de prix immédiate.

BANQUET OFFERT PAR LE COMMERCE A M. HONORE GERVAIS

Le banquet offert à M. Honoré Gervais, député de la division St-Jacques, par l'Association des Marchands-Détailleurs de Montréal, a eu lieu le 29 Novembre à l'hôtel Place Viger.

Le succès de cette fête a été des plus marqués. Les commerçants de détail, beaucoup de représentants des maisons de gros, ainsi que nombre de personnes marquantes du monde politique ont tenu à apporter à M. Gervais le témoignage de leur haute estime.

M. J. O. Gareau, président de l'Association des Marchands-Détailleurs de Montréal présidait le banquet.

Parmi les nombreux convives nous avons remarqué entre autres:

M. Jacques Bureau, député de Trois-Rivières et Saint-Maurice; M. Godfroy Langlois, M. P. P., de Saint-Louis; l'hon. J.-I. Tarte, M. J.-E. Léonard, M. P., de Laval; M. J.-G. Watson, M.-D. Lorne McGibbon de Montréal, M. E. M. Trowern, secrétaire-général de l'association des marchands de détail de l'Ontario.

L'hon. M. Gouin, M. L.-A. Lavallée, échevin, l'hon. sénateur Mitchell; MM. Catelli, A.-S. Lavallée, le Dr Gaston Mallet, F.-X. Saint-Charles, Arthur Paquette, Paul L. Turgeon, Hector Champagne, M. P. P., Adelstan de Martigny, H. Godin, Lawrence A. Wilson, H. A. Robert, E. Lemay, échevin, Albert Laberge, J. N. Chevrier, M. J. D. Couture, échevin, M. Noé Leclaire, échevin, M. J. Z. Resther, M. J. E. Deslauriers, M. Jules Lemaître, de la maison Hodgson and Summer; M. L. G. de Tonnancour, le maire Guay, de Saint-Henri; M. Donovan, M. Passingham, T. J. Marchand, Er. Paquet, E. Beaudet, Ab. Dupéré, A. Marcotte, L. Reinhardt, E. Massé, F. Martineau, J. Demers, Alcide Geoffrion, Alcide Beauvais, Arthur Prévost, J.-D. Leduc, Z. H. Pinsonnault, Jean Malo, J.-C. Noël, W. Bessette, N. Lapointe, Joseph Contant, Placide Daoust, Narcisse Dupuis, B. Mercier, A. Bazin, G. Marsolais, J. B. Lapointe, A. Dépocas, J. E. Peltier, Achille St-Mars, Ferdinand Drouin, Raoul Brousseau, J. B. M. Barthe, Arthur Cherrier, François Pelletier, Charles Landou, Emile Marquette, V. Lamarche, Art. Lamarche Morisson, R. Latulippe, Tref. Vadeboncoeur, J. E. W. Lecours, Alf. Hodge, Arthur Christin, A. C. Gour, Alb. Hudon, Ars. Lamy, O. Lemire, J. A. Beaudry, Ludger Gravel, Alp. Racine, N. Lapointe, échevin; le colonel F. S. Mackay, L. J. Ethier, G. Marsolais, Joseph Contant, L. E. Geoffrion, P. Daoust, J. Lamoureux, Labelle, Joseph Clément, A. B. Caswell, W. H. Seyler, H. P. Nightingale, H. O. Wootten, Jos. Ethier, Vital Raby, Henry Schwartz, L. Bédard, Edouard Charlier, Henri Julien, Montarville B. de la Bruère, Eugène Desjardins, Armand Giroux, O. S. Perrault, J. E. W. Lecours, E. P. Olivier.

Après la santé du Roi, le président M. J. O. Gareau, proposa celle de M. Gervais. Dans des termes heureux il rappelle les grands services rendus par le député de St-Jacques au commerce en général et il fait un résumé de la question des timbres de commerce à l'abolition desquels M. Gervais a contribué si largement.

M. Gervais répond par un magistral discours que nous reproduisons en entier, ce discours intéressant le commerce au plus haut point.

Les autres orateurs ont été: MM. l'hon. Mitchell, l'hon.

DEPARTEMENT E.

TAPIS, PRELARTS

... ET ...

Fournitures pour la Maison

TAPIS

Tapestry, Bruxelles, Axminsters, Tapis de Laine, Velours et Jute.
A la verge.

SQUARES

Axminster, Bruxelles, Tapestry de Laine.

Tapis Français de Haute Laine

Assortiment de Squares

Dans Tous les Prix et Toutes les Couleurs.

RIDEAUX

De Dentelles et Bruxelles, Mousseline, etc, Blancs et de Couleurs.

TAPIS DE TABLE

Damas, Chenille, Bagdad, Simonne et Soie.

Spécialité de Couvrepieds Satin

Blancs et de couleurs, Honeycomb, etc.

Choix Considérable. Excellentes Valeurs pour les Prix.

A. RACINE & CIE, Marchandises Sèches EN GROS

340 & 342 Rue St-Paul, Montreal.

Israël Tarte, MM. Jacques Bureau, M. P.; Godfroy Langlois, M. P. P.; l'hon. Lomer Gouin, etc., etc.

De l'aveu de tous, le succès de ce banquet n'aurait pu être plus grand. L'organisation confiée au secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleurs de Montréal, M. J. A. Beaudry, a été parfaite.

Discours de M. Honoré Gervais, M. P.

Monsieur le Président,

Messieurs,

S'il m'était permis de recourir à une pratique ancienne, je marquerais certainement d'une pierre blanche la fête de ce soir. Ce serait signaler le passage d'un événement heureux de ma vie, d'une fête de l'amitié, et partant, ce serait bien garder un souvenir qu'il fait plaisir de se rappele toujours.

Mais loin de moi la pensée que cette réunion ait pour objet ma très simple individualité, pour motif, le désir de reconnaître mes efforts au sujet de la loi de l'abolition des timbres de commerce; pour cause, enfin, la récompense des services que je me suis efforcé de vous rendre.

Après tout pouvais-je faire autre chose que ce que j'ai fait? Tout député, comme tout citoyen, doit chercher à briser les entraves existantes, ou celles que l'on essaie d'établir contre l'exercice de la liberté du plus grand nombre, c'est-à-dire contre le bonheur du plus grand nombre.

N'était-il pas naturel que je fisse la lutte en faveur de l'abolition, de la prohibition et de la condamnation de toute ingérence, de l'immixtion de qui que ce soit dans les affaires de ses voisins, de l'intervention de prétendus intermédiaires, trafiquants de timbres, dans les affaires des marchands du Canada?

Il y avait là, par les marchands de timbres, violation de la liberté naturelle de faire commerce; il devait donc y avoir, là, lutte en faveur du maintien de cette liberté de la part de tout député soucieux des intérêts des marchands du Canada.

Je n'ai donc fait que mon strict devoir en travaillant à obtenir un amendement au code criminel pour prohiber l'exploitation coupable de la crédulité des masses. Qui peut s'empêcher de condamner l'émission de papier-monnaie, par des gens irresponsables, n'offrant aucune des garanties ordinaires exigées de ceux qui veulent faire telle émission ou manipuler l'épargne du peuple?

D'ailleurs, permettez-moi de vous dire que vous devez l'adoption de la loi des timbres à l'esprit de justice de l'homme d'Etat incomparable qui dirige les affaires du Canada, Sir Wilfrid Laurier. Pour lui, n'oubliez pas d'avoir, ce soir, un souvenir ému. Parlez bien de lui. Il est le meilleur, le plus fort, le plus sincère ami des marchands. Rappelez-vous aussi que plusieurs députés et journalistes d'Ontario et de Québec ont travaillé ferme pour votre cause.

Je vous dis toutes ces choses, Messieurs, pour vous prouver que je sens que cette démonstration a pour agent une idée d'intérêt public; que cette fête n'est pas tant une marque d'estime à mon égard que le symbole du triomphe du travail constant sur le succès par l'expédient; j'ai dit le symbole de la victoire du commerce honnête sur ces exploiteurs éhontés.

Seuls, les intérêts qui touchent les collectivités semblent provoquer les mouvements d'enthousiasme, comme ceux dont je suis témoin.

Seules, les questions qui se rattachent à la vie de toute une classe de la société semblent amener des manifestations pareilles.

Seule, l'aurore de jours nouveaux peut luire sur de semblables explosions de sympathie publique.

Messieurs, la fête de ce soir célèbre bien la victoire que nous avons remportée pendant la dernière session. Mais laissez-moi vous dire qu'elle marque aussi le début de la lutte des marchands du Canada pour le progrès commercial du pays. C'est un résultat que vous obtiendrez, Messieurs, par des ententes commerciales et par l'éducation moderne des marchands.

Me permettrez-vous de vous causer quelques instants de ces deux questions qui vous intéressent tous?

L'esprit des hommes de notre époque est hanté d'idées inconnues jusqu'ici, chargé de visions encore ignorées, provoquées sans aucun doute par les conditions actuelles du commerce mondial.

Les temps où nous vivons sont des temps indécis, incertains, grisants, parce qu'ils cachent l'inconnu; qu'ils recèlent l'espoir, la fortune ou le bonheur.

Dans ces temps nouveaux les luttes commerciales battent leur plein. Les combats entre les Etats ont changé de champ; la guerre entre les nations n'est plus dans les vallées ni sur les collines, mais bien sur les marchés du monde; les flottes de commerce sont plus utiles que les flottes de guerre.

Le commerce d'aujourd'hui est un commerce scientifique et juridique. Le marchand d'aujourd'hui devrait donc être préparé pour les luttes de la vie par un stage plus ou moins long à l'école des hautes études commerciales, pour lui permettre ensuite d'appeler à son secours les enseignements de la physique, de la chimie et du droit.

Le commerçant moderne, et surtout le marchand de demain, sera le produit de l'école des hautes études commerciales, de l'école technique, de l'école de droit. Il doit être en état de faire connaître sa personnalité partout, en ces temps nouveaux pleins de synthèses, d'analyses, de critiques, de disputes.

Le marchand d'aujourd'hui, surtout celui de demain, doit être en état de participer à ce besoin de notre temps, de remettre en question tout ce qui a été décidé depuis des siècles.

N'est-ce pas la tendance d'aujourd'hui de faire subir une critique sévère aux notions historiques, scientifiques, juridiques, les mieux démontrées, ou du moins, les plus absolument acceptées?

Pourquoi toutes ces tentatives de reconstitution sociale? Pour l'excellente raison que les sociétés d'aujourd'hui ne semblent plus devoir fournir à leurs membres tous les biens nécessaires à leur existence, et à leur bonheur.

Les marchands des différentes nations ne semblent pas tant faire la lutte entre eux pour leur propre compte que pour celui de leur pays.

C'est si vrai, que les Etats d'aujourd'hui tendent à se convertir en d'immenses comptoirs de commerce.

L'époque actuelle, surtout celle de demain, ne verra plus, comme dans les temps anciens, un seul Etat, j'ai nommé Tyr, Carthage, Rome, Gênes et Venise, dirigeant les destinées du commerce mondial; mais notre époque, et surtout celle de demain, assistera à une direction co-opératrice du commerce de la part de cinq ou même de dix Etats sinon davantage.

TENEZ-VOUS
Kingcot ?

Tout marchand du Canada devrait avoir en stock les lignes **Kingcot** de Cotonnades. Elles ont la qualité qui satisfait vos clients et les ramène.

Kingcot représente les meilleures cotonnades, depuis les toiles durables à auvents jusqu'aux ginghams délicats.

Les lignes **Kingcot** comprennent :

Ginghams	Shirtings
Etoffes à Robes	Oxfords
Saxonys	Galateas
Ginghams pour Tabliers	Denims
Flannelettes	Coutils à Matelas
Domets	Cotonnades

Toiles à Auvents.

Les voyageurs de toutes les maisons de premier ordre peuvent vous montrer des échantillons de toutes ces lignes.

Demandez à les voir, nous sommes sûrs qu'ils vous plairont.

Kingcot

LE ROI DES COTONS

C'est le temps de dire que la société universelle elle-même projette de faire commerce pour son compte.

Je n'en chercherai pas d'autre preuve que les quatorze ou quinze institutions internationales et les voeux émis par le congrès d'expansion économique mondiale.

Comme vous le savez, Messieurs, en septembre 1905, les 2,500 adhérents à ce congrès se réunissaient à Mons, dans la Belgique — ce modèle d'Etat commercial — pour trouver les meilleurs moyens de répondre aux besoins des marchands de notre époque.

Après avoir émis le voeu qu'il y ait concentration des énergies, des documents, des méthodes de commerce des différents pays, le congrès de Mons a établi, presque sans discussion, un bureau international d'ethnographie, d'études sociologiques chez les nations de l'univers.

Les congressistes n'ont eu qu'une voix pour proclamer la nécessité d'élever les études commerciales au rang des autres études dans les universités, dans le double but de former des consuls, ou agents de commerce, nouveau type, ainsi que de former des hommes dont le bagage géographique, encyclopédique et pratique à la fois, leur permettrait de se débrouiller aisément dans les circonstances imprévues et variées qu'amènent les voyages, les explorations, les installations dans les pays neufs.

La Belgique n'est pas seule à donner aux marchands du monde le conseil de travailler à la concentration des énergies, des documents et des méthodes de commerce.

L'Allemagne, comme tout le monde sait, a devancé les autres peuples dans cette voie. Non seulement l'Allemagne a songé à pareille concentration, mais encore elle l'a réalisée; c'est cette réalisation pratique, qui est en train de placer les Allemands à la tête du commerce du monde, qui doit fatalement entraîner les marchands des autres pays à la concentration de leurs efforts pour la lutte commune.

Les marchands allemands, plus que tous les autres, se sont rappelé que pour le commerçant les sept années grasses ne sont pas toujours suivies de sept années maigres, mais que les années maigres l'emportent souvent sur les années grasses:

C'est sur cette constatation que les marchands d'Allemagne, dans le but d'arriver à diminuer autant que possible les années maigres, ont établi entre eux ces nombreux cartels ou ententes qu'il serait malheureux, très inexact, de confondre avec les TRUSTS, les combines ou les fusions de compagnies.

Les ententes commerciales allemandes sont de trois sortes.

Elles ont toutes eu pour inspirateurs les cartels du dix-huitième siècle, de même que les ententes commerciales des temps anciens.

Mais jamais, avant la fin du dix-neuvième siècle, les ententes commerciales n'ont pris l'importance qu'elles ont conquise en Allemagne.

Il y a d'abord, en Allemagne, le cartel d'honneur, autrement dit le "VEREIN," dans lequel les participants fixent un minimum de prix de vente qu'ils ne doivent pas, sur l'honneur, abaisser davantage.

Au VEREIN peut succéder le "KONVENTION," ou l'entente par écrit entre les producteurs, par exemple, de ne pas accepter de commandes au-dessous d'un certain prix fixé par la majorité des associés, sous peine de confiscation d'un chèque accepté et déposé d'avance entre les mains d'une personne de confiance.

Plus tard, le SINDIKATE arrive pour établir les comptoirs de vente des producteurs.

L'objet de ces différentes ententes entre les producteurs est d'assurer le rendement aussi constant que possible pour les alliés, en limitant la production à l'intérieur du pays, et en assurant, à l'étranger, un débouché à la surproduction, au moyen d'une prime d'exportation.

A côté des ententes de producteurs, il y a les mêmes ententes de négociants qui ont besoin de convenir de ne pas vendre à de plus bas prix que celui fixé par un tarif adopté par eux.

Il y a enfin, les ententes des consommateurs qui ont intérêt à lutter contre les hauts prix, ou prix de monopole, fixés par les producteurs et les marchands. Les consommateurs s'entendent donc pour acheter le moins de marchandises du plus haut prix.

Les consommateurs ont même besoin de faire payer, assez souvent, une sorte de prime d'exportation, aux dépens des consommateurs en faveur des producteurs, dans l'intérêt du maintien des usines et des ouvriers. Libre ensuite aux autres pays de combattre l'invasion de la surproduction des produits allemands par un système de contre-prime, comme cela a été fait au Canada.

Il est assez curieux de noter, et c'est là l'utilité des remarques que je crois devoir faire à ce sujet, combien les marchands allemands s'agitent, étudient et travaillent pour constituer ce que les autres peuples sont forcés d'appeler aujourd'hui, la prépondérance actuelle, sinon prochaine, de l'Allemagne, dans le commerce du monde.

Je suis heureux de pouvoir citer ici une parole de Paul Déroulède, le grand patriote français, l'exilé d'hier, l'amnistié d'aujourd'hui, parole que je trouve dans un journal de Paris:

" L'abdication devant la puissance germanique serait " la ruine morale et MATERIELLE de la France.

" Quand je dis MATERIELLE je pense aux conséquen- " ces qu'auraient pour notre commerce et notre industrie " la prédominance économique de l'Allemagne et, pis en- " core, l'union douanière préconisée de l'autre côté du " Rhin, dont le nom seul, Zolverein, explique assez que " nous arriverions vie à être les contribuables et les subor- " donnés de l'empire germanique. Un peuple qui fabrique " mal et vend bon marché, est un concurrent terrible pour " un peuple qui fabrique bien et vend cher."

Les marchands du Canada peuvent donc tirer des méthodes allemandes d'excellentes leçons. C'est pour cette raison que je vous en cause ce soir. Il est vrai que notre code criminel, à l'article 520, pourrait être invoqué contre certaines conventions semblables aux ententes commerciales allemandes en autant qu'elles s'appliqueraient à restreindre la production et à fixer un prix de monopole. Le gouvernement de Sir Wilfrid Laurier a l'oeil ouvert et actuellement, dans Ontario, on fait faire des enquêtes sur les agissements de certaines "combines" de la province voisine.

Mais sauf cette restriction, fort importante, d'ailleurs, qu'apporterait notre loi criminelle — qui pourrait être modifiée, sans aucun doute — il y a pour les marchands du Canada tout un monde d'enseignements fructueux dans l'étude des méthodes commerciales de l'Allemagne.

CHAPEAUX ET MERCERIES POUR HOMMES

1906

1906

AU COMPLET

CHAPEAUX

Panama,
Palmier,
Paille,
Feutres
Durs et Mous.

Il est généralement admis que nous avons le département le plus complet et le mieux assorti pour répondre à toutes les demandes, **à des prix qui commandent l'attention des bons acheteurs dans nos lignes.**

Nous sollicitons vos commandes par la malle; c'est un **département supérieurement** organisé chez nous et qui remplira vos ordres au mieux de vos intérêts.

Essayez ce service, vous en serez **satisfaits** et vous y reviendrez sûrement.

ECHANTILLONS SUR DEMANDE.

LOUIS A. CODÈRE

CHAPEAUX ET MERCERIES EN GROS

BATISSE MÉTROPOLE

SHERBROOKE.

Je tenais à vous signaler les exemples des marchands de la Belgique, de l'Allemagne et des autres pays.

Enfants de traditions, presque irréductibles, les marchands de mon pays ont besoin de s'encourager de l'exemple des étrangers. Je ne veux pas pourtant vous faire de trop grands reproches.

Les marchands du Canada, il faut l'admettre tout de suite, ne sont pas restés trop inactifs, de leur côté. Ils ont compris, depuis plusieurs années, que le travail des chambres de commerce était insuffisant à leurs progrès et à leur défense sur les marchés du monde.

C'est ce qui explique que la plupart des commerçants des industriels, des artisans, se sont syndiqués pour la légitime défense de leur intérêt commun, tout comme les marchands de l'Allemagne.

C'est ce qui fait que, dans la plupart des villes d'Ontario, de Québec, des autres provinces du Dominion, vous avez vu les marchands se former en association dans le but de délibérer sur leur intérêt commun, notamment sur la surproduction des usines ,les tarifs de douanes, les tarifs de transport, les prix minimum, le prix maximum des trusts, ennemis nés des producteurs et des marchands.

L'oeuvre des marchands de Montréal, à ce propos, mérite les plus grands éloges. Ce sont ces marchands qui ont montré le plus de perspicacité et de tenacité dans la défense des intérêts commerciaux du Canada. Ce sont eux, il y a quelques années, qui faisaient adopter une loi provinciale permettant à la ville de Montréal de surtaxer les magasins à rayons dont l'action en Allemagne et en France a été l'objet d'une législation répressive; dont les méthodes au Canada, à Toronto, à Montréal, pourraient attirer également l'attention du législateur. Car, après tout, ce ne sont pas les quelques magasins à rayons de Toronto et de Montréal, qui activeront la vie commerciale du Canada. Ce sont bien plutôt ces milliers et ces milliers de magasins de détail répandus dans nos nombreuses villes, qui payent des millions de dollars pour loyer, pour salaires, pour dépenses de toutes sortes.

L'avenir du Canada réside, non pas dans l'agglomération des richesses en quelques mains, mais dans leur distribution entre les mains du plus grand nombre possible. Les marchands du Canada s'entendent bien entre eux pour la promotion de leurs intérêts. Mais ont-ils bien fait tout ce qu'ils pouvaient faire pour l'instruction, l'éducation, l'entraînement du marchand de demain? A-t-on enseigné, se prépare-t-on bien à enseigner à nos marchands. l'économie politique et statistique, les lois, la géographie, les langues, les sujets commerciaux, et à faire des cours sur l'histoire politique, littéraire et artistique de l'Europe et de l'Amérique? Ce sont pourtant les connaissances essentielles aux marchands du Canada s'ils veulent jouer le rôle que la nature des choses les appelle à remplir. Ce sont pourtant les connaissances qui sont couramment enseignées dans les écoles des hautes études commerciales de France, d'Allemagne, de Belgique. Ce sont pourtant ces connaissances qui devraient être enseignées à Montréal, à Toronto, à Halifax, à Saint-Jean, à Winnipeg, à Vancouver.

C'est en s'inspirant de ces idées et de ces sentiments que le Canada ,qui a aujourd'hui un commerce global de cinq cents millions, lequel le place au sixième rang, comprenez-le bien, des pays commerciaux du monde pourra aspirer, dans vingt ans à devenir tout près de la tête des pays commerciaux, avec un commerce global dépassant de beaucoup le billion.

Le rôle des associations commerciales du Canada, à mon sens, a été bienfaisant, fructueux dans le passé; il sera grandiose dans l'avenir.

Les marchands du Canada, comme ceux des autres pays, qui entendent se livrer au commerce, seront les conseillers des parlements. C'est en cette qualité qu'ils pourront exercer, pour le bénéfice de notre pays, leur triple action politique, morale et économique.

Il appartient aux marchands du Canada de dire à ses parlements quels sont les modifications à apporter aux lois de commerce, de navigation, de voiturage et de douane.

Il appartient aux marchands du Canada, comme à ceux des autres pays, de concentrer les marchandises éparpillées, de les répandre ensuite entre ceux qui en ont besoin. C'est à eux à ouvrir les débouchés; c'est en cela que vous, Messieurs, vous exercerez votre action économique.

J'espère aussi, Messieurs, que vous exercerez votre action morale en contribuant à rapprocher le Canada des autres peuples pour que ceux qui nous ignorent aujourd'hui deviennent nos clients de demain.

J'espère afin que vous uniformiserez les habitudes des Canadiens; que vous établirez entre eux et les autres peuples du globe une solidarité durable; que vous apprendrez à ceux qui contractent à ne prendre que les engagements qu'ils peuvent tenir; puis à les remplir dans le délai fixé.

Voilà, Messieurs, l'oeuvre immense qu'il vous appartient de faire progresser et de mener à bonne fin, dans l'intérêt de la Patrie.

Voilà ce qu'il vous faut faire en dépit de la noire prédiction de Claudiot Jannet, pour faire passer le Canada, du nombre des pays de second ordre, au nombre des pays de premier ordre.

N'avais-je pas raison de dire, en commençant ces quelques remarques, que la fête de ce soir n'était pas tant la commémoration d'un acte assez insignifiant dans la vie d'un député que l'affirmation sérieuse et féconde de la mise en marche des marchands du Canada à la conquête de sa prépondérance sur les marchés du Monde?

P. Garneau, Fils & Cie, Québec.

Quelques lignes spéciales à noter dans la remarquable collection d'Etoffes à Robes de cette maison.

P. 302-307, Crêpeline de laine, pour détailler à 25c. P. 352-359, Fantaisie et P. 417-425, Alpaca [valeur spéciale] pour détailler à 30c. P. 360-363, Alpaca pointillée et P. 388. P. 391, Alpaca dessin fantôme à 35c P. 325-329, Mohair, avec dessins, P. 334-334, Alpaca grise, P. 250-254, Albatros de laine, prix de détail, 40c. P. 364, Mohair crême à carreaux fantômes prix 45c. Dans le prix populaire de 50c nous trouvons: P. 255-267 Batiste de laine. P. 279-287, Flanelle Opéra à fleur brodée. P. 295-301, Popline de couleur. P. 433-437, Alpaca brodée [très jolie]. P. 384-386, Fantaisie. P. 402-407, Alpaca unie, couleurs pâles. P. 347-357, Grain d'orge. P. 368-371, Alpaca mélangée P. 268-275, Batiste laine à carreaux fantômes. P. 344, Alpaca noire, 54 pouces, [spéciale.].

Pour détailler à 70 et 75c:

P. 397-401, Mohair uni. P. 380-383, Mohair Fantaisie, haut ton. P. 276-277, Cordé "Bedford". P. 331-333, Mohair mélangé. P. 288-294, Eolienne, soie et laine, et P. 339½-343, Sicilienne à carreaux fantômes. P. 345, Alpaca noire 54 pouces, pour détailler $1.00. P. 336-338, Mohair fantaisie à carreaux, et P. 346, Alpaca noire, 54 pcs. [spéciale], prix du détail $1.25.

Parmi les nouveautés en Cotons, fini soie, la "Merselda" en couleur pâles, pour détailler à 25c est en grande demande.

La "Crystalline", une étoffe soie et coton, 44 pouces de large, dans toutes les meilleures couleurs, et pouvant se détailler à grand profit à 65c a reçu l'aprobation du grand commerce de détail.

DEBENHAM, CALDECOTT & CO.

MODES

Chapeaux=Chiffon

Nos voyageurs réussissent extrêmement bien avec cette ligne dont nous avons un assortiment vaste et varié, et dont les styles nous sont exclusifs.

Nous offrons aussi un grand assortiment de

FLEURS

Parmi lesquelles se trouvent quelques valeurs excellentes en **Roses,** qui seront les **Principales Fleurs** pour les Modes du Printemps.

Nous offrons une grande variété de

Braids Crinoline,

Braids de Paille et Bandeaux Fantaisie,

Les numéros principaux dans les Lignes Courantes de

Rubans

tels que

D C II/40	**Taffetas**	**3896**	**Taffetas Noir**
D C III/60	**de**	**3899**	
D C 100, toutes largeurs	**Couleur**	**3642**	**Mousseline Noire.**

La Maison pour les Marques Standard de Rubans et Soieries.

43½ RUE ST-JOSEPH, QUEBEC.

111 RUE SPARKS, OTTAWA.

18 Rue Ste-Helene, MONTREAL.

PARDESSUS FRANCAIS.

Figures Nos. 547-548.

L'étoffe représentée est Overcoating fantaisie.

Le pardessus taillé est exagéré sur la poitrine et a des basques coupées "ombrelle." Pour la stature normale les longueurs du Pardessus sont 20 1-2 pouces à la taille et 46 pouces longueur totale. Les épaules sont coupées en largeur naturelle à effet militaire. Les coutures de côté ne sont courbées qu'un peu sur l'omoplate. Largeur du dos dans la taille 1-4 de la mesure de poitrine. La gorge est assez profonde. Largeur des pattes chez l'incision 11-2 pouce, longueur jusqu'au premier bouton 9 pouces.

Largeur du col chez l'incision 1 1-2 pouce, au dos 1 5-8 pouce. Les poches diagonales ont des pattes se portant à volonté en dedans ou en dehors. Les bords sont piqués doubles 3 8 pouce; les coutures sont unies. Les manches ont des parements de 2 1-2 pouces. Les plis de côté sont repassés.

Mesure à l'aisselle	9 3-4	pouces.
Longueur à la taille	17 1-2	"
Longueur totale	46	"
1re mesure d'épaule	13	"
2e mesure d'épaule	18 1-4	"
Mesure d'omoplate avec "allowance"	13 1-4	"
Poitrine	39	"
Ceinture	35	"
Hanches	40	"

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de ceinture et de hanches, 3-4 pouce aux mesures à l'aisselle et d'omoplate, et un pouce aux 1re et 2e mesures d'épaule.

Tirez à angle droit les lignes AF et AV.

De A à B, 10 1-2 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 1-2 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 46 pouces.

Aux points B, C, D, E et F, menez des perpendiculaires à la ligne AF.

De B à J, 21 pouces.

De J à K, 2 1-2 pouces.

L est à mi-distance entre B et J.

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER

MARQUE SHIELD

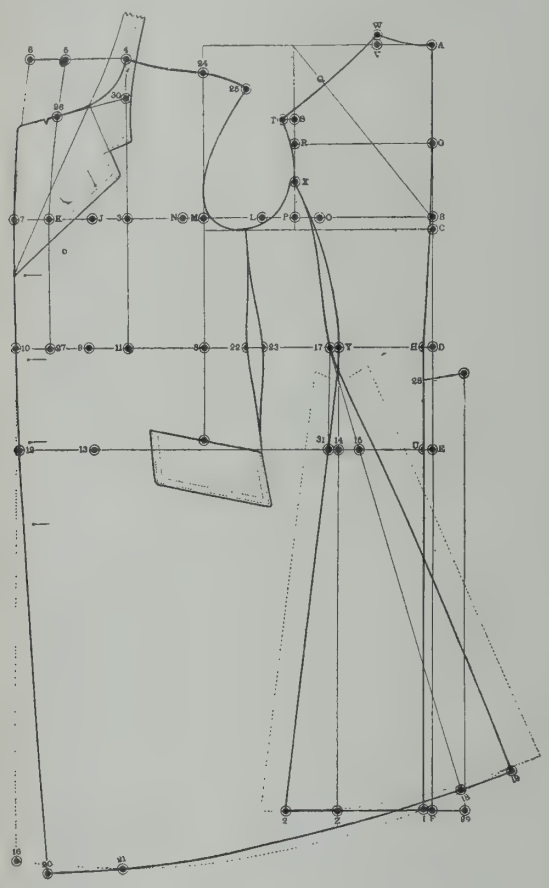
Nos Vêtements signifient succès pour notre département des confections.

Vous êtes vous préparé à votre vente de Janvier ? Si non, pourquoi pas ?

Vous devez intéresser les Dames ; une vente de Blanc est ce qu'il faut, et notre ligne de Blanc signifie une vente à succès.

Toute autre Ligne dans ce Département est complète pour le Printemps.

De L à M, 3 1-2 pouces.
Au point M, abaissez la perpendiculaire à BM.
Appliquez la mesure d'omoplate, plus 3-4 pouces de B en M 14 pouces, et élevez la perpendiculaire M-24.
De M à N, 1 1-4 pouce.
O est à mi-distance entre B et M.
De O à P, 1 1-2 pouce.
En P, élevez la perpendiculaire à BP.
De B à G, 1-4 de la mesure de poitrine 39.
En G, menez la perpendiculaire GR.
De R à S, 1-2 pouce.
De S à T, 3-4 pouce.
De D à H, 1-2 pouce.
Tirez la ligne BH, et abaissez la perpendiculaire HI.
De H à 28, 2 1-2 pouces.



De H à Y, 1-4 de la poitrine.
De Y, menez la perpendiculaire YZ.
De Z à 2, 3 1-2 pouces.
De A à V, 1-8 de 42, mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.
De V à W, 5-8 pouce.
De R à X, 2 1-2 pouces.
Formez le dos.
De 8 à 27, 1-2 de 39, mesure de poitrine, 19 1-2 pouces.
3 est à mi-distance entre M et K.
De 27 à 11, même distance que de K à 3.
Tirez la ligne 11-3-4.
Appliquez la 1re mesure d'épaule, plus 1 pouce, de A à W, N et 4, 14 pouces.
Appliquez la 2e mesure d'épaule, plus 1 pouce de B à Q, N et 24, 19 1-3 pouces.
Tirez la ligne 4-24.
De 24 à 25, tracez une courbe ayant N pour centre.
De 4 à 25, 1-4 pouce de moins que de W à T.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
En 4, menez la perpendiculaire 4-5-6.
De 4 à 5, 1-6 de la poitrine, même distance de 5 à 26.
De 4 à 30, 1-12 de la poitrine, plus 1-2 pouce.
Tirez une ligne de 30 à 26 et formez la gorge.
De 5 à 6, de K à 7 et de 27 à 10, 2 pouces.
Formez le bord de devant par la ligne 6-7-10-12-20; le point 20 est à 2 pouces du point 16.
De 12 à 13, 4 1-2 pouces; même distance de 10 à 9.
Appliquez la mesure de hanches, plus 3 pouces, de 14 à U et de 13 à 15, 21 1-2 pouces.
De 15 à 31, 2 pouces.
Au point 31, élevez la perpendiculaire 31-17.
Tirez la ligne 17-15-18.
De 18 à 19, 3 1-2 pouces.
Formez le côt de la partie avant, tel qu'indiqué.
De 2 à 19, décrivez une courbe ayant pour centre X.
De 19 à 21, décrivez une courbe ayant 4 pour centre.
De 20 à 21, 4 1-2 pouces.
Formez le bas du devant.
Appliquez la mesure de ceinture de Y à H et de 9 à 17; enlevez la balance entre 22 et 23.
Finissez tel que représenté.

HABILLEMENT DE PROMENADE A 3 BOUTONS

Figures Nos 553-554.

L'étoffe représentée est "Unfinished Worsted" gris foncé pour l'habit et le pantalon et Vesting blanc pour le gilet. Pour la stature normale les longueurs de l'habit sont 19 pouces jusqu'à la taille; longueur totale 38 pouces. Les épaules sont coupées en largeur naturelle à effet militaire. Les coutures de côté sont bien courbées sur l'omoplate. Largeur du dos en bas 2 1-4 pouces. La gorge a une profondeur moyenne. Largeur des pattes à l'incision 1 3-8 pouce, longueur, jusqu'au premier bouton 8 pouces. Largeur du col à l'incision 1 1-4 pouce. Les devants, bien courbés à la ligne de la ceinture, faisant par cela les basques étroites en bas, ferment par 3 boutons.

Les bords sont piqués invisibles; les coutures sont unies. Les plis sont repassés. Les manches ont des fentes ouvertes, fermées par 3 boutons.

Le gilet à col d'incision, fermé par un rang de boutons, à une découpure de 12 1-2 pouces et une longueur totale de 26 1-2 pouces.

Le pantalon à ampleur modérée sur les hanches et les cuisses a une largeur aux genoux de 19 à 19 1-2 pouces et aux pieds 16 à 16 1-2 pouces.

Mesures de ce dessin:

Mesure à l'aisselle	9 1-2	pouces.
Ceinture naturelle	17	"
Ceiture pour la coupe	10	"
Longueur totale	38	"
1re mesure d'épaule	12 3-4	"
2e mesure d'épaule	17 3-4	"
Omoplate avec "allowance"	13	"
Poitrine	38	"
Ceinture	34	"

Tirez à angle droit les lignes AU AE.
De A à B, 9 1-2 pouces.
De B à C, 3-4 pouce.
De A à D, 17 pouces.
De A à E, 19 pouces.
De A à F, 38 pouces.
Aux points B, C, C, D, E et F, menez les perpendiculaires à AE.
De B à H, 1-2 de la mesure de poitrine, 19 pouces.
De H à I, 2 1-2 pouces.
Au point I, abaissez la perpendiculaire à BI.
K est à mi-disatnce entre B et H.
De K à L, 3 1-2 pouces.

Previsions Recompensées.

Les hommes d'affaires entreprenants sont toujours sur le qui-vive

Plus la concurrence est active, plus il faut exiger de la direction d'une maison d'affaires prospère aujourd'hui.

Nous avons annoncé, le mois dernier, que tous nos assortiments types d'Etoffes à Robes seraient offerts aux anciens prix jusqu'à ce que nous ayons disposé de nos contrats actuels.

L'aide généreuse que nous ont accordée jusqu'ici nos amis nous a grandement récompensés d'avoir prévu leurs besoins. Chaque semaine nous demandons par câble de grandes quantités de lignes types dans les nuances à la mode, suivant la demande du commerce. Quelques lignes sont bien près d'être épuisées, et nous conseillons fortement à ceux de nos amis qui ne nous ont pas donné leurs ordres pour le printemps de ne pas tarder à le faire, s'ils veulent s'assurer l'avantage de la variété et de la valeur.

Dans notre département des soieries, on trouvera de nombreux assortiments très désirables à des prix bas et moyens, des valeurs spéciales et des modèles exclusifs. Ces articles sont dignes de votre examen le plus rigoureux, et seront des "Faiseurs d'Affaires". Ne manquez pas de les voir et, ce qui est plus utile, de les acheter. Ce département a été très agrandi récemment, et nous pouvons parler avec la plus grande confiance des styles, des Qualités et des Valeurs. L'ensemble des lignes de fantaisie peut être livré pour le commerce de Noël. Demandez des échantillons.

Articles pour les Jours de Fetes.

Nous avons juste en mains plusieurs lignes de nouveautés comprenant : Sets de Toilette, Jeux de Brosses et de Peignes, Sacs de cuir, Porte-Monnaie, Pelotes d'Epingles, etc., etc.

Collection complète de choses nécessaires en fait d'Articles de Tablettes et de Marchandises Sèches, en Stock.

Les ordres par la malle reçoivent une attention spéciale et sont exécutés promptement.

Brophy, Cains, Limited

Marchandises Sèches en Gros. **MONTREAL.**

PROMPTS EXPEDITEURS.

En L, abaissez la perpendiculaire à BL.
Appliquez la mesure d'omoplate de B à L, 13 pouces et élevez la perpendiculaire L-18.
O est à mi-distance entre B et L.
De O à 23, 1 1-2 pouce.
Au point 23, menez la perpendiculaire 23-R.
De C à G, 1-3 de la poitrine.
EnG, menez la perpendiculaire GR.
De R à S, 3-4 pouce.
De R à O, 1-12 de la poitrine.
De O à T, 1 1-4 pouce.
De A à U, 1-8 de la poitrine, plus 3-4 pouce.
De U à V, 5-8 pouce.
Tirez la ligne US.
De D à 16, 1-2 pouce, ou 1-8 pouce pour chaque pouce dont la ceinture est plus petite que la poitrine.
Tirez la ligne B-16 et abaissez la perpendiculaire 16-F.
De 19 à 1, 1-8 de la poitrine, plus 1-4 pouce.
Abaissez la perpendiculaire 1-21 et formez le dos.
De 2 à 3, toujours 1 1-4 pouce.
Abaissez la perpendiculaire 3-4.
Le point 4 est à 5-8 pouce au-dessous de la ceinture de coupe.
6 est à mi-distance entre 3 et W.
Tirez la ligne K-6.
Formez le corps de côté, réduisant de 1-4 pouce en T et de 1-4 pouce à la ligne de poitrine.
M est à mi-distance entre L et I.
De W à X, 1-2 de la ceinture.
De X à Z, même distance que de I à M.
Tirez la ligne ZMN.
Appliquez la première mesure d'épaule de A à V et de 17 à N, 12 3-4 pouces.
Appliquez la 2e mesure d'épaule de B à P et de 17 à 18, 17 3-4 plus 1-4, 18 pouces.
De 18 à 20, décrivez une courbe ayant 17 pour centre.
De N à 20, 1-4 pouce moins que de V à S.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
Tirez la perpendiculaire N-14-13.
De N à 14, 1 6 de la poitrine.
De 14 à 15, même distance.
De N à 12, 1-12 de la poitrine, plus 1-2 pouce.
Tirez la ligne 12-15 et formez la gorge.
De 1 à J, 1 1-4 pouce.
De X à Y et de 13 à 14, même distance.

Pen-Angle parle aux Détailleurs

Il y a, à tenir une bonne marchandises, une satisfaction qui se fait voir le plus dans le tiroir-caisse.

Vous êtes dans les affaires pour faire des profits et vous pouvez le mieux en faire au moyen des marchandises les meilleures. C'est pourquoi vous devriez avoir en stock une ligne complète de

Sous - Vêtements

Irrétrécissables

Pen-Angle.

Ils vous donnent un profit raisonnable et ramènent vos clients qui en demandent encore.

Les Sous-Vêtements PEN-ANGLE attirent à votre magasin la sorte de clients qu'il faut— la sorte qui achète aussi d'autres bonnes lignes.

Mentionnez seulement dans votre prochaine annonce que vous tenez des Sous-Vêtements PEN-ANGLE.— Cela vous paiera.

Tous les voyageurs des maisons de premier ordre peuvent vous montrer des échantillons des lignes PEN-ANGLE.

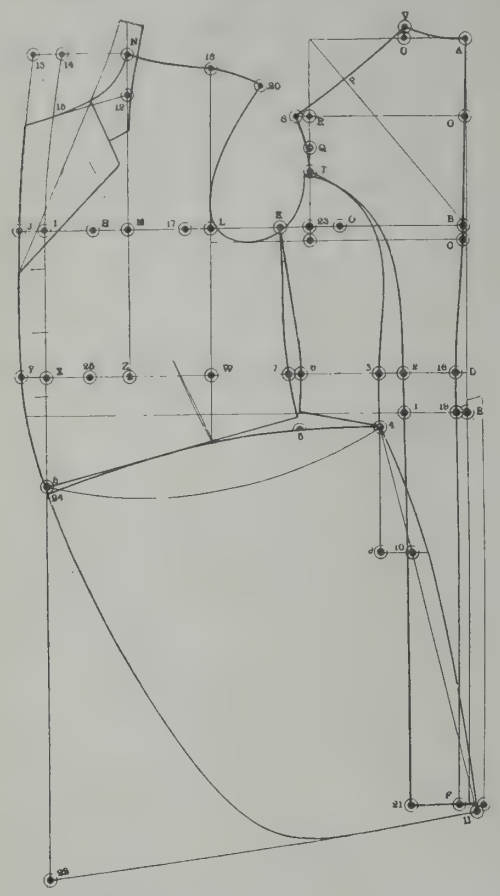
The Penman Manufacturing Co.,
de Paris, Canada.

De Y à 25. 3 1-2 pouces.

Appliquez la mesure de ceinture de 6 à 3, de 2 à 16, et de 25 à 7, 17 pouces net.

Formez le côté du devant.

De 4 à 8 décrivez une courbe ayant pour centre un point



situé à 1 pouce en arrière de N.

Tirez une ligne allant de 8 au côté du devant.

BASQUES.

Abaissez la perpendiculaire 3-9, 9 pouces .

De 9 à 10, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 4-10-11.

Le point 5est à 5-8 pouce au-dessous de la ceinture de coupe.

De 8 à 24, 1-4 pouce.

Formez le dessus des basques par la ligne 4-5-24.

De 4 à 11, 1-4 pouce de plus que de 1 à 21.

De 24 à 22, même distance que de 4 à 11.

Tirez la ligne 11-22.

Arrondissez les basques de 3-4 pouce au point 10, et finissez tel que représenté.

Greenshields Limited

Le département de la bonneterie a été loin d'être négligé le mois dernier par le grand nombre d'acheteurs, anxieux d'avoir leur part des bonnes chances offertes avant l'inventaire. On peut toujours se procurer des lignes de sous-vêtements pour hommes et pour femmes, pour livraison immédiate. Beaucoup de numéros sont épuisés, bien que les stocks aient été très bien assortis. Le No S.23, un beau corps blanc tout laine, à côtes, pour dames, avec encolure basse et longues manches, dont le prix varie de $3.00 à $5.25, est un numéro populaire. Les prix restent sans changement dans la plupart des cas. On peut toujours se procurer des bas en worsted cachemire et en laine. Les lignes en cachemire uni, à $2.25 sont une valeur splendide, et la maison offre des marchandises en laine pour dames à $4.50; ce sont des articles de choix. Ce prix s'applique à toutes les grandeurs. Les marchandises en worsted à $3.25 sont de premier ordre. Les lignes de bas en cachemire sont assurées jusqu'au 1er mai.

Les choix du printemps et sous-vêtements et bas font bien. La maison Greenshields conseille de placer de bonne heure des ordres pour les articles dont le cou-de-pied est en dentelle, de manière à être certain d'une bonne livraison. Les lignes à $2.25 et $4.50 sont des valeurs splendides. Les noirs, tans et blancs sont populaires dans l'ordre indiqué. Le bleu marin est une couleur qui se vend bien.

On rapporte des affaires actives pour livraison immédiate dans le département des soieries, et les échantillons pour le printemps sont accueillis favorablement. Les soieries sont plus variées qu'auparavant. Les taffetas sont de nouveau en évidence, et il est difficile de trouver une valeur égale au chiffon uni. L'assortiment des soieries à 37½c et 50c est intéresant pour ne pas dire plus. De bonnes valeurs sont offertes en satin lumineux et en peau de soie. Les étoffes unies en taffetas, payettes, tamalines et messalines, ont une tendance à monter. Les soies Japonaises sont, comme d'habitude en bonne offre.

Une attention particulière a été donnée à un assortisupérieur de soieries de fantaisie parmi lesquelles il faut remarquer les "over checks" et les rayures caméléon. Ces articles donnent un air de nouveauté et de distinction à tout département de soieries. On offre des valeurs spéciales à 37½c, 45c, 55c, 70c et 95c. Des échantillons seront soumis, si les voyageurs ne se présentent pas aux clients en temps voulu. Les costumes à chemisette sont populaires de nouveau, et il y en a un grand assortiment en taffetas, louisines, tamalines, etc. Le foulard a un regain de vie, principalement dans le blanc et les bleus.

Des échantillons d'étoffes à robes pour le printemps font ressortir les pesanteurs batiste et taffetas dans les marchandises de Priestley. La popularité de ce département augmentera selon toute probabilité, pendant la saison prochaine. Les tissus unis occupent la première place. Des contrats avantageux assurent des valeurs correctes et une livraison prompte. On enverra, sur demande, des échantillons et des renseignements.

Le département des tissus lavables a enregistré une énorme uantité d'ordres d'avance, qui confirment la correction des choix faits. Beaucoup de ces choix sont exclusifs à la maison. Les tissus légers courants, tels que toiles de l'Inde, mousselines, lawns Victoria et de Perse etc., ont fait de belles affaires. Beaucoup de lignes de fantaisie imitent les effets les plus récents en étoffes à robes et soieries. De petits dessins élégants parsemés largement de dessins plus grands sont en demande. Les effets à pois et à petits points sont en faveur. La mousseline grenadine et la grenadine voile sont deux numéros populaires.

Le département des doublures rapporte que les doublures en taffetas et les percalines ont une faveur croissante. Les prix ont une tendance à la hausse et les ordres donnés de bonne heure sont à conseiller.

MM. Greenshields Limited ont de grandes lignes de homespuns gris et de mohairs gris qui sont appelées à une plus grande vogue.

Les delaines de fantaisie deviennent populaires de nouveau.

Dans le département des tapis et des fournitures de maisons, les commandes pour le printemps sont expédiées en ce moment et la maison garantit des livraisons promptes et satisfaisantes. Comme une hausse est prédite sur les prix de toutes les lignes, la maison Greenshield invite les commerçants à donner leurs ordres aussitôt que posible.

Le département des cotonnades continue à faire de grosses affaires, grâce à la politique adoptée par la maison pour protéger ses clients autant qu'elle le peut. Ses stocks ouverts sont appréciées par le commerce. Pour éviter tout désappointement, les détailleurs devraient faire de bonne heure des contrats pour toutes les lignes de cotonnades pour le printemps, dans lesquelles sont comprises les indiennes anglaises.

Les vêtements confectionnés de la Marque Shield pour le printemps, se placent en tête des autres. Les blouses en lawn blanc occupent une très forte position et leur assortiment est vaste. Le coton de couleur et les efets de fantaisie en blouses sont aussi en faveur. On fait de bonnes affaires dans les lustrés. L'assortiment des blouses de soie comprend une bonne collection de soies du Japon de taffetas, de peaux de soie et de tamalines. La maison offre quelques valeurs splendides en soieries Japonaises. Les jupes à dessus de soie sont très admirées et la maison a un asortiment très grand de jupes de sateen de fantaisie. Les manteaux imperméables présentent les idées les plus nouvelles et leur assortiment est rehaussé par une ligne de manteaux en lustré, qui ne se rétrécit pas ni ne se tache. Les prix de ces imperméables varient de $4.00 à $12.00.

De magnifiques valeurs sont offertes pour livraison au printemps en jupes en toile et en piqué, genre tailleur à détailler de $1.50 à $2.00

Grand Entrepot de Nouveautés

TISSUS D'ETAPE ET DE FANTAISIE

MAISON FONDEE EN 1840.

SPECIALITES

Etoffes à Robes en laine et en Soie.

Drap pour Costumes de Dames.

Satinette et Percaline pour doublure.

Chemisettes et Lingerie.

Gants et Bas.

Mousseline et Indiennes.

Dentelles et Broderies.

Nouveaux Dessins en

Tweeds Canadien, Anglais et Ecossais pour complets.

Drap imperméable pour "Raglan."

Drap Italien et Serge pour doublure.

Sous-Vêtements en Coton, Laine et Soie.

Chemises et Sweaters.

Cols et Cravates.

TAPIS. PRELARTS. LINOLEUMS.

La Marque "SPHINX" Garantit:

Permanence de la Teinture,
Excellence du Matériel,
Satisfaction du Client.

P. Garneau Fils & Cie,

QUEBEC.

Seuls AGENTS au CANADA du Fabricant de Serges et Draps de la marque SPHINX.

LE VELOURS

Le velours habille à merveille, seulement il y faut un choix très attentif, dit "Le Coquet," de Paris. Au point de vue de la couleur nous devons mettre nos lectrices en garde contre la séduction de certains velours clairs. Les nuances turquoise, rose, mauve, gris perle, crème, orange même sont "très flatteuses" en pièce, selon une expression usitée. Mais leurs tons pâles n'ont pas, le soir, l'éclat, la fraîcheur des satins, de la faille, des damas. Il faut une certaine vigueur de ton pour que le velours prenne ces beaux et riches reflets qui se glissent dans les plis cassants et lui donnent toute sa valeur. On obtient des effets de clair obscur, dirons-nous, avec des teintes pâles, mais elles sont fades à la lumière. Il en est tout autrement avec les velours à tons vifs. Le bleu Louise, le vert pré, le violet évêque, le rouge rubis, la nuance aubergine sont toujours fort belles le soir.

En employant le velours il faut bien s'assurer, avant de le couper, de son sens; ce point est important; deux parties de velours mal assorties ne paraissent pas le même tissu. En passant légèrement dessus la paume de la main ouverte, on sent le poil se redresser ou se coucher. L'endroit où le poil se couche est le pied du tissu. Il faut donc que chaque partie du patron soit posée dans le même sens, sans quoi les reflets seraient tout différents.

Généralement, pour la peluche surtout, le poil doit monter; les reflets sont plus mats. Pour certains velours, l'autre sens vaut mieux.

C'est à la machine que les coutures du velours sont le plus jolies. L'étoffe doit être régulièrement tendue avec des épingles fines qui fixent mieux que les points de bâti; desserrer légèrement le pied de biche. Entailler fortement les coutures et passer le fer en tenant le tissu suspendu.

Avant de repasser, pour la peluche, on ouvre les coutures et on passe une aiguille à l'endroit pour faire ressortir les poils pris dans la couture.

LES NUANCES A LA MODE

Nous avons sous les yeux la Carte des Nuances pour l'été 1906 de l'Union des Syndicats. Les couleurs les plus en vue, du moins celles placées en tête de la liste, sont les teintes vert-bleu désignées sous les noms de Diaphane, Miroir, Lumineux, Eclatant, Eclipse et Gouffre; ensuite, viennent les nuances roses, ou plutôt fraise écrasée, portant les noms de Nymphe, Flore, Déesse, Léda, Olympe, Bacchante; on donne également quelque proéminence aux nuances vert-mousse, héliotrope, et bleu-ciel.

LES OUVERTURES DES MODES

Nous croyons savoir que les ouvertures des modes du printemps auront lieu cette année plus tard que dans les années précédentes; ainsi l'on parle de fixer une date dans la première quinzaine de mars.

Nous avons souvent prétendu dans "Tissus et Nouveautés" que les ouvertures, soit du printemps, soit de l'automne, avaient lieu trop tôt et, en cela, nous nous faisions l'écho de nombreux marchands de détail ainsi que d'une partie du commerce de gros.

A notre avis l'on semble beaucoup se préoccuper de la date à laquelle les maisons de Toronto fixent leurs ouvertures alors que celles-ci ne consultent pas les maisons de Montréal. Il y a assurément peu de marchands de détail de notre province qui se rendent à Toronto pour cet événement et, du reste, la plupart sinon toutes les grandes maisons de modes de cette dernière ville, ont des succursales à Montréal. Mais nous ne croyons pas que les succursales à Montréal des maisons de Toronto feraient leurs ouvertures à une date différente de celle qu'adopteraient les maisons de Montréal.

M. Wm. Alexander, gérant de la succursale à Montréal de MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd., nous dit que les affaires dans le commerce de la mode sont tranquilles, mais pas plus que d'habitude à cette époque de l'année. Il y a cependant des demandes pour les velours, les rubans, les plumes et les chapeaux en beaver.

La prise des commandes pour la saison future continue à être des meilleures.

* * * *

D'après MM. Chaleyer & Orkin les affaires sont tranquilles. Il y a cependant encore quelques commandes pour les velours et pour les plumes.

Les affaires pour le printemps s'annoncent très bien; les ordres pris jusqu'à présent sont plus importants et plus nombreux que ceux enregistrés à pareille époque, il y a un an. D'après ces commandes, on s'attend à ce que les braids de paille aient une vogue très considérable.

* * * *

Nous apprenons que M. E. L. Denis, de Winnipeg, vient d'être nommé représentant de MM. Debenhams Ltd. dans le Manitoba et les Provinces du Nord-Ouest.

* * * *

MM. Debenham, Caldecott & Co., nous disent que les affaires sont actuellement des plus calmes; l'on reçoit, cependant, quelques commandes pour les marchandises courantes telles que les velours, rubans et soieries.

Par contre la demande pour les articles du printemps est des plus actives et jusqu'à présent le gros de cette demande s'est porté sur les chiffons en pièces, ainsi que sur les chapeaux en chiffon, les pailles-crinoline, les roses de dimensions moyennes, de même que les rubans taffetas d'un fini brillant.

* * * *

Ci-dessous nous reproduisons le portrait de M. Louis J. Decelles, le nouveau représentant de la D. McCall Co. Ltd., de Toronto, à Montréal et dans les Cantons de l'Est.

M. Decelles est né à St-Jean d'Iberville, où son père, M. Louis Decelles, de la maison Langelier et Decelles, était un des principaux marchands.

Après d'excellentes études au Collège de St-Hyacinthe, M. Decelles entra dans les affaires et débuta dans le commerce de la confection en gros d'où il passa dans le commerce des modes, successivement chez MM. Chaleyer & Orkin et chez MM. Strachan Bros., de Toronto.

M. Decelles connaît à fond la ligne des modes. Il a réussi promptement, grâce à son travail, à son énergie, à sa connaissance des affaires et à son affabilité à se faire une clientèle de choix dans le territoire qu'il visite. Nous sommes persuadés que l'importante maison qu'il repré-

Le Sous-Vêtement Woolnap POUR HOMMES

En outre de ses qualités qui font qu'il n'irrite pas la peau et qu'il donne de la chaleur, est remarquable pour sa forme, son fini et son excellence en général.

PAS DE BORDS NON FINIS. FINI PARFAIT.
FORME PARFAITE. GOUSSETS RENFORCES.

Le Double Duvet en contact avec la peau, composé ENTIÈREMENT DE LAINE PURE, assure chaleur et confort.

Le Sous-Vetement Woolnap est l'objet d'une attention soignée dans tous les détails, et est le résultat d'années d'une étude attentive et d'une expérience pratique.

Toutes les Maisons de Gros tiennent

Les Sous-Vêtements Woolnap

Sous-Vêtements Woolnap POUR HOMMES.

sente maintenant n'aurait pu remettre ses intérêts dans cette partie de la province en de meilleures mains.

MM. Debenham, Caldecott & Co de Montréal vont offrir à leur clientèle, à l'occasion de la nouvelle année, un magnifique calendrier fini de la façon la plus artistique. Ce calendrier leur sera adressé pendant la première semaine de Janvier.

MM. F. J .Fortier et J. A. Paré qui représentent la maison Debenham's Ltd respectivement dans la Vallée de l'Ottawa et dans le Nord, sont de retour à Montréal où ils passeront la saison des fêtes. Ils reprendront leurs tournées avec les marchandises du Printemps dans la première semaine de Janvier.

LA HAUSSE SUR LES COTONS

Depuis la publication de notre dernier numéro, le marché canadien des cotonnades a subi de nouvelles augmentations dues à la hausse des cotons bruts.

Ainsi nous voyons que la Montreal Cotton Co. a émis, le 27 novembre, une nouvelle liste de prix augmentant plusieurs lignes et le 1er décembre, la Dominion Textile Co. à son tour a annoncé une avance de prix sur les indiennes et les cotons gris.

Nous croyons devoir conseiller à nos lecteurs de placer immédiatement leurs commandes, s'ils ne l'ont déjà fait, non seulement parce que de nouvelles avances pourraient se produire mais également pour cette raison que, dès que la matière brute augmente, il est très difficile d'obtenir des livraisons des manufacturiers qui n'achètent la matière brute que selon leurs besoins les plus stricts.

Printemps 1906

TOURS DE COU, COLLERETTES ET MANTEAUX en Soie, Taffetas et Peau de Soie . . . . . .
JUPES DE ROBES FANTAISIE, en Soie, en Net et en Etoffes de Fantaisie

LES PLUS RECENTES CREATIONS DE LA MODE

Phones : Bell Est 2603. Marchands, 322.

Jos. Lamoureux
MANUFACTURIER
178 Rue Montcalm - MONTREAL

The China & Japan Silk Co., Ltd.
TORONTO, 60 Yonge St., MONTREAL, 290 St-Jacques et YOKOHAMA, Japon
IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE
Soies de toutes les Pesanteurs, Largeurs et Couleurs
Arrivages continuels de Nouveautés en Marchandises Japonaises de Fantaisie.
VENEZ NOUS VOIR.

Andrew H. McDowell
IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE
40-42, Rue St-Antoine
MONTREAL
Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.
Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

COMPLIMENTS DE NOËL

LES MARCHANDS

QUI ONT UN
BON STOCK DE

Chemises, Faux-Cols, Cravates, etc.

DE TOOKE

TROUVERONT QUE LEURS **VENTES** DE **NOËL**
SERONT **FORTES** ET **PROFITABLES**

LES MARCHANDISES PORTANT LE NOM DE

TOOKE

SE VENDENT FACILEMENT ET DONNENT SATISFACTION.

TOOKE BROS., LIMITED

MONTRÉAL - TORONTO.

L'INDUSTRIE COTONNIERE AU BRESIL

Notre confrère *Le Brésil* analyse une récente étude du *Jornal do Commercio,* sur l'industrie cotonnière au Brésil.

Il existe actuellement au Brésil 108 fabriques de tissus de coton comptant 715,078 broches et 23,048 métiers. Ces établissements consomment 30,764,623 kilos de coton de production nationale. Ils fournissent 234,373,424 mètres de tissus et emploient 37,638 ouvriers.

La prospérité de cette industrie est attribuée aux tarifs protecteurs. En 1879, le coton brut importé était taxé 50 reis par kilo; le coton en rames, 150 reis; le coton cardé ou filé, 250, et le fil de coton de 100 à 600.

Le tarif de 1890 a élevé ces droits respectivement à 100 reis, 240 reis, 500 reis et 200 à 1,000 reis.

Or, en 1875, quatre ans avant le tarif de 1879, il n'y avait dans le pays que trente fabriques de tissus de coton et de laine; en 1882, il y en avait 50. En 1895, ces fabriques étaient au nombre de 155.

Actuellement, on considère cette industrie comme de nouveau menacée par la concurrence étrangère sur le marché intérieur, et l'on demande une nouvelle augmentation de droits protecteurs sur les tissus similaires, les cotons et les fils de coton.

On propose de comprendre ces articles parmi ceux pour lesquels la fraction de droits de douane perçue en or soit porté de 25 à 50 pour cent tant que le change sera au-dessus de 13 pence.

La hausse du change de 12 à 18 pence dans ces derniers temps avait, en effet, réduit de 34 pour cent le prix des articles similaires étrangers importés, abaissant d'autant la prime protectrice que l'agio constitue pour l'industrie locale, en menaçant l'importante industrie cotonnière. Le recul du change rassure, de ce côté, les intérêts capitalistes et industriels engagés.

Avec le développement de l'industrie cotonnière, la culture du cotonnier, jusqu'ici limitée à quelques Etats du Nord, commence à se répandre dans le centre et au Sud du Brésil.

"C'est certainement, fait remarquer notre excellent confrère l'*Etoile du Sud,* une des cultures les plus indiquées au Brésil, car une espèce de cotonnier était déjà cultivée par les Indiens, lors de la découverte de la baie de Rio de Janeiro.

"Dans l'Etat de Sao Paulo, il y a déjà de grandes plantations de cotonniers et l'Etat de Parana a suivi cet exemple. On vient de faire la première récolte de coton dans les régions chaudes de ce dernier Etat."

LA HAUSSE SUR LES TOILES

Par suite de la hausse considérable du lin causée par le manque de récolte en Russie, il y a une augmentation des plus marquée sur les toiles de toutes qualités; même en payant l'avance, il est très difficile de faire remplir les commandes par les manufacturiers européens.

Le représentant d'une de nos principales manufactures de coton a informé le représentant de "Tissus et Nouveautés" que, contrairement à ce qui s'est passé il y a un an, les maisons de gros placent leurs commandes sans la moindre hésitation, car elles comprennent qu'il est fort peu probable que les prix baissent avant la saison du printemps.

Par suite de cet état de choses, les moulins ont plus de commandes qu'ils ne sont en mesure d'en exécuter.

* * * *

La Chine est, à l'heure actuelle, un des principaux facteurs des cotonnades. La demande de ce pays va sans cesse en augmentant; ainsi, d'après les derniers rapports, l'Angleterre qui, en 1904, avait exporté en Chine 427,000,000 verges de contonnades diverses a exporté en 1905 666,000,000 verges.

La même chose peut se dire des exportations des Etats-Unis qui, en 1904, ont exporté en Chine 171,000,000 ver-

Au commerce :

NOTRE RÉPUTATION

comme maison ayant un

COMPLET

assortiment dans toutes les lignes, pour chaque saison, sera plus qu'établie, quand vous verrez nos cinq étages encombrés des

TISSUS LES PLUS CHOISIS

provenant de toutes les sources renommées, pour le

COMMERCE DU PRINTEMPS.

Il est de votre intérêt de nous rendre visite de bonne heure.

JOHN MACDONALD & CO.

Wellington and Front Sts., East, TORONTO.

Leurs Bureaux et leurs Représentants dans la Province de Québec, sont : **M. J. O. TREMPE, 207 rue Saint-Jacques, MONTREAL ; M. D. Fontaine, 77 rue Church, Saint-Roch, QUEBEC ; M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.**

ges, tandis qu'en 1905 ces exportations ont atteint le chiffre de 451,000,000 verges.

* * * *

Les filatures de lin d'Allemagne qui s'approvisionnent sur le marché russe ont eu à subir des pertes importantes par suite de la mauvaise qualité de la récolte en 1904. Par contre, les tissages de jute ont traversé une période de prospérité en raison des demandes énormes faites par la Russie et le Japon. On sait que ce pays est, comme l'Inde et l'Ecosse, un des principaux exportateurs.

Quant à la fabrication des toiles de Silésie, étant donnée l'élévation de son prix de revient, la vente s'en fait très difficilement.

Le commerce des chiffons pour la fabrication du papier et de la laine artificielle a repris une grande activité.

* * * *

M. James Knox, chef de l'importante manufacture de fil à coudre W. & J. Knox, Ltd., a été tout récemment annobli. Les représentants de Sir James Knox au Canada sont MM. Frank & Bryce.

MM. E. O. Baulte & Cie nous rapportent que les affaires dans la ligne des merceries ont été actives pendant le mois de décembre. La demande pour le commerce des fêtes s'est en grande partie portée sur les cravates Derby dans les nuances rouges et vertes.

* * * *

D'après M. W. B. Hurd, les affaires dans la ganterie sont satisfaisantes. Il s'est pris de bonnes commandes pour le commerce des fêtes. Les lignes les plus en vogue paraissent être les gants mousquetaires, soit en chevreau soit en Suède dans la nuance noire.

* * * *

MM. Short & Co. rapportent que les affaires pour le commerce des fêtes ont été des plus actives. Ces messieurs constatent que la demande pour les articles de fantaisie du Japon augmente continuellement au Canada. D'après les dernières nouvelles reçues du Japon, les prix y sont des plus fermes.

* * * *

Le représentant de la China & Japan Silk Co. Ltd. nous informe que les affaires ont été des plus actives pendant les derniers mois de cette année.

La demande pour les articles de fantaisie de fabrication japonaise augmente au Canada de la façon la plus satisfaisante.

MM. L. Hirshson & Co offrent pendant le mois de Décembre, des lignes choisies de sous-vêtements pour dames, des gants de laine pour dames, messieurs et enfants, des bas et chaussettes, ainsi qu'un assortiment complet de garnitures en fourrures et de manteaux "Bear skin" pour enfants.

MM. A. O. Morin & Cie offrent aux meilleures conditions possibles des lignes complètes de bonneterie de leur propre fabrication, telles que: tuques, ceintures et mitaines. La maison a également en mains des lignes complètes de bas et chaussettes.

MM. Alphonse Racine & Co sont en position de remplir toutes les commandes qui leur seront confiées en sous-vêtements d'hiver pour hommes, femmes et enfants. Ces marchandises sont actuellement très rares sur notre marché et le deviendront encore plus, car il est impossible de s'en procurer des fabricants.

MM. E. O. Barrette & Cie, Temple Building, Rue St-Jacques, à Montréal, offriront au commerce, pendant toute la durée du mois de Décembre, des occasions splendides en cravates, foulards et bretelles. Ces marchandises qui sortent des meilleures manufactures sont strictement conformes aux dernières modes.

LES VENTES DE LAINE BRUTES

Les dernières ventes des laines brutes aux enchères de Londres tenues à la fin du mois de novembre ont eu pour résultat de maintenir les prix obtenus dans les ventes du mois de septembre; seules, les laines de qualité très inférieure, ont baissé d'environ 5 pour cent.

* * * *

M. C. X. Tranchemontagne nous dit que les affaires pour livraison immédiate sont aussi satisfaisantes que l'on pouvait s'y attendre, étant donnée la température adverse que nous avons eue depuis le commencement de l'hiver; la demande a porté sur les beaver et melton pour pardessus.

En ce qui concerne les ordres pour le printemps, ils sont très nombreux et tout porte à croire que la saison prochaine sera exceptionnellement bonne.

VETEMENTS CHAUDS POUR ENFANTS.

Nous avons en mains, pour nous en défaire à des prix de jobs, une grande variété de marchandises utiles aussi bien que d'ornement, convenant au commerce de Noël.

Manteaux "Bear Coats", Vêtements tricotés, Bonnets et Gants pour Enfants, Manchons en fourrure, Collets, Etoles, etc.

ARTICLES POUR DAMES.—Jupes de dessous fantaisie, Collerettes Dentelle et Soie, Châles Laine et Soie, toutes nuances, Sous-Vêtements en Lawn et Soie, Gants de Laine, etc.

SOUS-VETEMENTS D'HOMMES, Bonneterie, etc., Mufflers et Mouchoirs en Soie.

Ligne spéciale de Toile Blanche Damassée pour la Table, avec Serviettes assorties. Toile à essuie-mains en rouleau. Dessus de Table en Peluche, de toutes sortes.

L. HIRSHSON & CO., Acheteurs et Vendeurs de Jobs.

1782, RUE NOTRE-DAME, MONTRÉAL.

Téléphone: Bell, Main 2715; Marchands, 636.

SHORT & CO.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

AGENTS DE MANUFACTURIERS

Edifice Board of Trade, - Chambre 219

MONTREAL, CANADA

Importateurs de marchandises Anglaises, Japonaises, Françaises et Allemandes.

En stock toute sorte d'Articles de Tablettes, d'Articles de Fantaisie, etc., aux prix les plus bas.

ECHANTILLONS SUR DEMANDE

Modes en Gros

REPRESENTANT

POUR

Montreal et les Townships de l'Est:

M. LOUIS DECELLES

REPRESENTANT

POUR

QUEBEC:

M. J. B. LEMIEUX,

74 Rue St-Joseph.

NOS représentants couvrent leurs routes respectives aussi rapidement que possible. S'ils ne vous ont pas encore rendu visite, nous vous ferons remarquer qu'il est très important pour vous de réserver votre ordre, jusqu'à ce que vous ayez examiné le magnifique assortiment d'échantillons que nous offrons.

REMARQUE. — M. LOUIS DECELLES, bien et favorablement connu du commerce à Montréal et dans les Townships de l'Est. a été engagé par nous pour succéder à notre ancien représentant, M. J. F. L. Dubreuil. Nous prédisons à M. Decelles la réception cordiale accordée d'ordinaire à nos représentants.

The D. McCall Co., Limited

D'après les dernières nouvelles d'Angleterre, il y a une hausse continue sur tous les lainages.

Les paiements sont réguliers.

* * * *

M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., rapporte que les affaires immédiates sont relativement lentes, tandis que la prise des commandes pour le printemps continue à procéder de la façon la plus satisfaisante.

Il y a présentement encore quelques commandes pour les étoffes pour pardessus.

Relativement aux prix, M. Letourneau ne saurait trop recommander aux marchands de placer leurs commandes sans plus tarder, car il a les meilleurs raisons possibles de croire que les prix augmenteront après le 1er janvier.

Les paiements sont assez satisfaisants.

* * * *

Les commandes pour le printemps nous arrivent toujours en grand nombre, nous dit M. F. W. Fisher, chef de la maison John Fisher, Son & Co., nous nous attendons à avoir une des meilleures saisons que nous ayons jamais eues. Malgré que la température n'ait pas été favorable depuis le commencement de l'hiver, il se prend encore des commandes pour les marchandises de saison. Les prix continuent à être très fermes et des hausses futures ne nous paraissent pas improbables.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co, Rue St-Pierre, Montréal, ont en mains un assortiment superbe d'étoffes à robes qu'ils vendent encore aux anciens prix, Nous conseillons aux marchands de profiter de cette offre, car il est impossible de répéter les commandes en Europe aux anciens prix.

La maison C. X. Tranchemontagne est en mesure de livrer aux anciens prix les dernières ouveautés en fait de Beavers et Meltons pour pardessus. L'assortiment comprend toutes les qualités dans les nuances noires et bleues.

Les voyageurs de la maison John Fisher, Son & Co partiront de nouveau pour la prise des commandes du Printemps aussitôt après les fêtes.

Leur assortiment comprendra toutes les dernières nouveautés du marché anglais.

LES DROITS SUR LES SOIERIES EMPOLYEES PAR LES MANUFACTURIERS DE BLOUSES.

M. J. S. Leo, de la New York Silk Waist Co., était le président de la délégation des manufacturiers de blouses qui s'est présentée devant la commission du tarif. Le but de la délégation était de demander qu'on accorde aux manufacturiers de blouses le privilège qu'ont obtenu les manufacturiers de cravates; c'est-à-dire que les soieries servant à la fabrication des blouses en soie ne soient frappées que d'un droit de 10 pour cent.

Il nous semble qu'une industrie naissante et qui emploie un nombre considérable d'ouvriers devrait être protégée d'une façon efficace. Actuellement les soieries pour blouses sont sujettes à un droit de 30 pour cent.

A vrai dire les soieries sont pour les manufacturiers de blouses la matière première nécessaire à leur industrie. Or le principe admis dans l'établissement du tarif est que la

A. S. Richardson

62 Rue Hayter, TORONTO. Telephone Main 3687

40 Carre Victoria, MONTREAL. Telephone Main 4334

GEO. H. HEES, SON & CO.

OUTRE les Stores de Chassis et Articles pour Stores de toute sorte, en pièces, montés sur rouleaux à ressort, garnis de Dentelle, de Franges ou décorés; outre les Pôles et Garnitures pour Rideaux, Plaques d'Escalier et Articles en Métal, nous manufacturons et importons aussi des Rideaux en Dentelle, des Rideaux en Tapestry et en Chenille et des Dessus de Tables, des Housses pour Lits de Repos et pour Meubles, des Portières et Draperies, des Soieries et Burlaps pour Tentures, des Peluches de Soie et de Coton, et un Stock général de Fournitures pour Meubliers.

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos métiers de Valleyfield, P. Q. Nous tenons un Stock immense de ces Marchandises, et nous exécutons tous les ordres rapidement. . . .

☞ Nous faisons une spécialité de RIDEAUX DE DENTELLE, aux prix de **20c.** à **$15.00** la paire.

N.B.—Ces marchandises sont vendues à un prix qui procure de gros profits au détailleur. . . . . .

GEO. H. HEES, SON & CO., LIMITED

71 Bay Street, - TORONTO

ENTREPOT: No. 20, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

matière première est admise en franchise de droits. La demande des manufacturiers de blouses n'a donc rien que de légitime.

* * * *

M. Moreland, de la China & Japan Silk Co., Ltd., nous rapporte que le marché des soieries d'Orient est des plus ferme; contrairement aux prévisions générales, il n'y a eu aucune baisse sur le marché du Japon après la guerre. La hausse est maintenue, dit-on, par suite du manque de récolte.

M. I. Mihkin, de I. Mishkin & Co., Montréal, n'a pas négligé d'assister à cette importante réunion mondaine qu'est le "Horse Show", et son voyage à New-York, le mois dernier, l'a mis en excellente condition pour l'ouverture du commerce du Printemps. Parlant des prévisions pour le Printemps, il dit qu'il considère comme d'excellents articles les soieries Japonaises souples, avec de la broderie Suisse ainsi que de nombreuses blouses se boutonnant dans le dos. Les effets d'empiècements grands et petits sont ausi en faveur. La manche courte sera en demande.

M. J. J. Blumberg, dessinateur et gérant de la Progress Waist Factory, de the Allied Mfg. Cos.; Montréal, a assisté au Concours Hippique le New-York. M. Blumberg est un croyant fervent dans un bon style provoquant à des prix raisonnables, et il prone aussi ardement la qualité.

Il a eu une vaste expérience à Chicago et à New-York, comme manufacturier et dessinateur, et les lignes produites sous sa direction l'ont fait valoir auprès de sa maison.

MM. I. Mishkin & Co, 1853, rue Notre-Dame, Montréal, déménageront pendant le mois pour occuper un établissement plus grand, 423, rue St-Jacques.

Un plus grand établissement est essentiel pour être à la hauteur des demandes croissantes; des machines deux fois plus nombreuses et un plus grand espace pour la manufacture permettront à cette maion d'exécuter promptement les ordres de ses clients.

LA FOURRURE DE LOUTRE

Par Chs. S. Stevenson.

[suite].

La peau est détachée de la chair comme celle du cou d'un jeune chien, et on peut réunir dans les mains, sur la plupart des parties du corps, douze pouces ou davantage de cette peau détachée, la peau d'un animal de trois pieds de long s'étendant facilement jusqu'à cinq pieds. Une peau d'un animal adulte, étendue avant d'être préparée, a environ six pieds de long et vingt-quatre à trente pouces de large.

La loutre de mer se trouve exclusivement sur les rives nord de l'Océan Pacifique et des mers adjacentes; on la rencontre de la Mer de Behring jusqu'au Japon sur la côte Asiatique, et peut-être jusqu'au Mexique sur la côte Américaine. Autrefois, elle était très abondante dans toute cette région; mais le nombre de ces animaux a été si réduit par une chasse excessive qu'ils sont maintenant très rares et en grand danger de disparaître.

Le territoire dans lequel les loutres de mer sont prises à présent s'étend le long de la côte Américaine, à partir des Iles Aléoutiennes jusqu'au sud de Washington et, sur la côte Asiatique, du Kamchatka au Japon. Toutefois,

Les

"Gants de Storey"

D'un mérite bien connu

Donnent un bon profit au détailleur.

Vendus depuis plus de trente ans par les marchands de première classe.

Ils ont pour base la qualité.

Le froid fait forcément penser à l'avantage qu'il y a à porter des "Gants de Storey" (ainsi que des mitaines). Ils sont faits pour tous les usages où l'on veut un article qui dure et qui aille bien. Supportent l'humidité et la sécheresse.

Entièrement garantis.

Voyez nos voyageurs ou demandez des échantillons. . . . . .

W. H. STOREY & SON, Limited,

ACTON, Ont.

LA GRANDE MARQUE

TRADE B MARK

Sur nos Bretelles est une garantie pour les marchands et le public en général que toutes les Bretelles portant cette marque sont de fabrication absolument solide, donnant satisfaction de toute manière.

Berlin Suspender Cie,

BERLIN, Ont.

AGENT A MONTREAL

Philip de Gruchy, 207 rue St-Jacques.

LA QUALITÉ

jointe à une publicité d'une certaine étendue, suffit pour assurer le succès de tout article nécessaire, mis sur le marché. Les ventes croissantes de : : : : :

COLOSSUS

LA PLUS GRANDE CHEMISE QUI SOIT FAITE

sont une preuve de la vérité de ce que nous avançons et fournissent un example frappant de la valeur de la qualité : : : :

Un grand assortiment de patrons et des prix variés pour cette Grande Chemise : : : : :

En Stock dans le Commerce de Gros.

Demandez à voir des Echantillons.

dans la plus grande partie de cette région, la chasse est excessivement limitée, la production annuelle sur la côte entière des Etats-Unis, excepté l'Alaska, n'excédant pas une douzaine. La plus grande partie de la chasse se fait maintenant, comme il y a cent ans, parmi les Iles du Sud Est de l'Alaska.

La production totale des peaux de loutre de mer prises dans le nord de l'Océan Pacifique, depuis le développement de cette chasse il y a environ deux cents ans, s'élève à peu près à sept cent mille qui se répartissent de la manière suivante:

Commerçants Russes avant 1797	130,000
Russian American Co. 1798 à 1867	160,000
Divers Commerçants, 1785 à 1828	250,000
Divers Commerçants, 1829 à 1867	15,000
Divers Commerçants, 1868 à 1900	145,000

Etant donné que ces peaux coûtent aux consommateurs une moyenne de $150.00 chacune, nous avons un total de $105,000,000.00 dépensés pour les fourrures de loutre de mer; sur laquelle somme plus de 95 p.c. viennent des résidents de la Chine et de la Russie, et probablement plus de 80 p. c. provenant de la Chine seule. Une seule peau a été vendue $1,400.00 et, quoique ce soit un prix fantaisiste, il n'est pas rare de voir des peaux atteindre les prix de $700. ou $800.00. La valeur d'une peau est déterminée par sa grandeur, la richesse de sa couleur et de sa texture, la profondeur à laquelle atteint la nuance noirâtre parsemée d'un nombre convenable de poils argentés. La valeur marchande a varié quelque peu d'année en année, mais a toujours augmenté depuis l'origine du commerce de ces fourrures. A l'époque du célèbre voyage de Cook, dans le Nord du Pacifique, en 1778, le prix d'une peau brute était d'environ $120.00 en Chine. En 1802, époque de la plus grande production, (25,000 peaux) le prix moyen, à Canton, des peaux grandes ou petites, était d'environ $50.00. En 1840, les peaux brutes se vendaient facilement $150.00 chacune prises sur le bateau. Le prix moyen de toutes les peaux aux ventes de Londres, en 1888, était de 21 £ 10s.; en 1889, 33 £ et en 1891, 57 £; mais les peaux de première qualité atteignirent des prix beaucoup plus élevés. Aujourd'hui ces fourrures ont une valeur moyenne de 65 £ chacune, tandis que des spécimens de choix atteignent facilement 200 £.

Il arrive rarement que les peaux choisies de loutre de mer entrent dans le commerce de détail d'Amérique et d'Angleterre et, quoique la plus grande partie de ces peaux soit prise dans les limites des Etats-Unis, il serait quelquefois difficile d'en trouver une douzaine dans tous les magasins de fourrures de ce pays. Cette fourrure a été tenue en haute estime par les Russes et les Chinois; mais son haut prix limite son usage aux classes riches exclusivement. C'est la fourrure royale en Chine; elle est portée par les dignitaires de l'Etat, les Mandarins et d'autres personnages importants du Céleste Empire. En Russie, on s'en sert principalement pour faire des collets de manteaux. La fourrure de loutre de mer est aussi employée pour faire des manchons et pour border les beaux vêtements faits de tissus textiles ou d'autres fourrures coûteuses. A cause de son grand poids et de son haut prix, on en fait rarement des manteaux entiers.

Bien qu'un grand nombre de peaux de loutre de mer soit mis sur le marché en Asie et en Russie, il est probable que

NOS Voyageurs offrent maintenant notre fameuse "MARQUE MAPLE LEAF"

Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de détail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre **marque bien connue** avant de **donner notre ordre** pour l'automne 1906.

The Coderich Knitting Co., Limited, Coderich, Ont.

ETABLIE EN 1896.

J. E. LEWITT, - - - - Gérant.

A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec, 22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

AVIS

NOUS MANUFACTURONS DS

Gants et Mitaines,

DES

Toques et Ceintures.

De haute Qualité.

Si votre marchand ne peut pas vous fournir nos marchandises de fabrication supérieure, écrivez - nous directement pour avoir des Echantillons.
Nous avons les Lignes qui se vendent le mieux sur le Marché.

The Stratford Knitting Co., Ltd.,

STRATFORD, Ontario.

En Achetant des

Parapluies

de Dames et d'Hommes

pour le **PRINTEMPS 1906,**

Insistez pour avoir

Les Glissieres "Two Bulb"

("The 20th Century") Patentées

ou

Les Glissieres "Two Bulb Kup"

Patentées

Sur toutes nos marchandises

Ces articles sont une Garantie de Valeur et de Qualité.

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

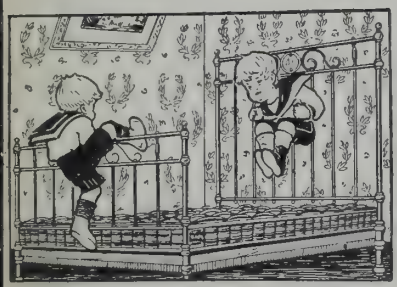
80 p. c. de ces peaux sont vendues aux ventes à l'encan qui ont lieu, à Londres, au mois de mars de chaque année. On peut très bien se rendre compte de la diminution de ces animaux par le nombre réduit des peaux offertes à ces ventes, la quantité vendue aujourd'hui étant un peu plus de 10 p. c. de ce qu'elle était il y a vingt ans.

Le tableau suivant montre la quantité de peaux offertes à ces ventes, chaque année, pendant les trente dernières années.

Années	Nombre de Peaux
1871	3,824
1872	4,307
1873	5,095
1874	4,920
1875	4,564
1876	5,059
1877	5,420
1878	5,258
1879	5,176
1880	5,583
1881	5,647
1882	5,657
1883	5,680
1884	5,038
1885	4,908
1886	4,804
1887	4,413
1888	4,352
1889	3,512
1890	2,713
1891	2,329
1892	1,368
1893	1,788
1894	1,533
1895	1,221
1896	1,550
1897	1,201
1898	955
1899	760
1900	584

Les ventes de MM. C. M. Lampson & Co., Londres, pour mars 1901, comprenaient 409 peaux de loutre de mer dont 145 étaient de grandes peaux noires qui se sont vendues à des prix variant de 52 £ à 280 £ chacune, soit un total de 12,585 £ pour les 145 peaux.

La plus grande catégorie suivante comprenait un total de 118 grandes peaux foncées dont les prix varient de 48 à 125 £ chacune, soit un total de 7,640 £. A cette vente, il n'a été offert que 14 peaux brunes dont 13 étaient de grande dimension et une de moyenne dimension. Sur le total de 4,096, il y en avait 276 grandes, les autres consistaient en 96 moyennes, 25 petites, une extra petite et 11 provenant de jeunes animaux. La valeur moyenne des grandes peaux de toutes les catégories était de 75 £ 6s 7d; celle des peaux de moyenne grandeur, de 50 £ 8s. 10d; celle des petites peaux, de 35£ 6s. 7d; celle des peaux très petites de 12£ et celles des peaux de jeunes animaux se sont vendues à 10s chacune. Bien qu'il soit très satisfaisant de voir que les grandes peaux ont formé un pourcentage si élevé du nombre total, il est cependant à regretter qu'il y ait eu des petites peaux dans le nombre, et la chasse des jeunes animaux est une destruction inutile de ressources précieuses. Les prix réalisés en 1901 ont été à peu près les mêmes que pour l'année 1900; 584 peaux de loutre de mer ont été offertes en vente. Le tableau suivant montre, pour chaque qualité de peaux offertes en vente par MM. C. M. Lampson & Co, en mars 1901, le nombre de peaux, les prix minimum et maximum, la valeur totale de l vente et sa valeur moyenne.



TRADE MARK THE IDEAL GUARANTEED LINE REGISTERED

Manufacturiers en gros de :

LITS en CUIVRE et en FER, SOMMIERS à "l'épreuve de la Vermine," Matelas, Oreiller de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

SUCCESSEURS DE The Alaska Feather & Down Co The Toronto Bedding Co.

MANUFACTURES A

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.

Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12 4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

Qui Detient le Commerce des Rubans

dans votre section ?

Est-ce vous ou l'un de vos concurrents ?

Montrez-nous le magasin qui a la clientèle des femmes pour les rubans et nous vous montrerons le magasin qui est appelé au succès.

Une bonne ligne de Rubans est la fondation sur laquelle plus d'un prince du commerce a bâti ses affaires.

Nous ne vendons que le genre correct de Rubans pour les magasins d'un genre correct, et nos prix sont aussi bas que ceux que vous payez pour des marchandises inférieures, si vous en achetez de cette espèce.

Walter H. Barry & Co.

"La Maison des Rubans du Canada."

234, rue McGill, Montreal,

Remarque Spéciale.—Mettez seulement en stock quelques Rubans de **Dresde** et **Plaid.** Ces marchandises sont très rares et sont les articles qui conviennent pour la Saison des Fêtes.

Demandez des Echantillons.

Le Collet "Looscarf"

Premier mouvement,—par le coin droit.

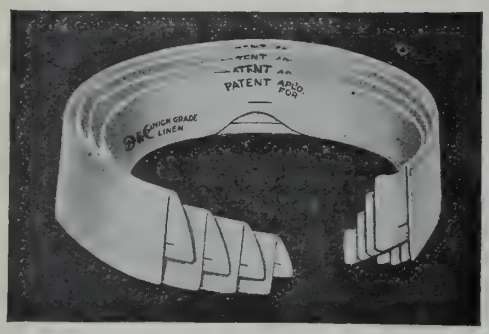
LA NOUVELLE METHODE

— Second mouvement—ramener mollement autour du cou avec la main gauche.

Boutonner d'abord le collet, puis insérer la cravate

—La fin—prêt pour faire le nœud.

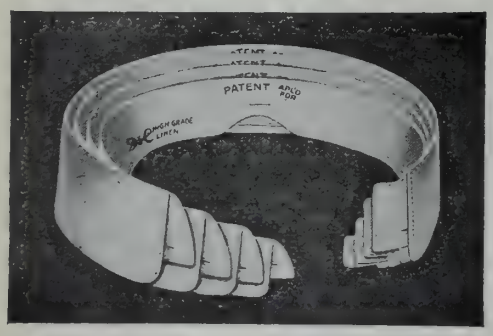
HEUREUX RESULTAT.



POINTES CARREES.

Commandes par la malle, une Spécialité.

Remarquez la Bande Renforcée et la Poche Cachée pour le Bouton, qui assure un mouvement facile à la cravate.



POINTES ARRONDIES

En présentant le collet "Looscarf," nous réfutons toutes les objections. Il est muni d'une poche à l'extérieur de la bande, qui empêche la cravate de s'accrocher au bouton, et lui permet de glisser facilement. En somme, nous vous recommandons de fixer le collet, avant d'y insérer la cravate. Vous serez surpris de voir combien facilement la cravate se met en place en glissant en avant et en arrière ; elle s'attache tout aussi aisément que sur un collet droit.

Ces Collets sont patentés et ne sont vendus que par nous pour toute la province de Québec. $1.10 la doz.

E. O. BARETTE & CO.

238 Temple Building, Montreal.

Nous

Vous

Remercions

Pour votre appréciation des efforts que nous avons faits, afin de produire de **MEILLEURES CRAVATES POUR HOMMES**. Nous faisons ressortir avec fierté le fait que nous avons été forcés de cesser de prendre des commandes, le 20 novembre, pour livraison cette année, à cause de la forte demande qui s'est produite pour nos **BELLES SOIERIES POUR LES FETES**. C'est un fait remarquable, étant donné que c'est notre première année dans la fabrication des

Cravates Reids Pour Hommes.

FEATHERBONE NOVELRY CO.

TORONTO, ONT.

Bureau de Montréal:
EDIFICE IMPERIAL BANK

Bureau de Winnipeg:
EDIFICE HAMMOND

Designation.	Nombre de peaux.	Prix minimum.	Prix maximum.	Valeur totale.	Valeur moyenne.
Grandes noires	145	£52	£280	£12,585	£86,79
Grandes foncées . . .	118	48	125	7,640	64.75
Grandes brunes	13	38	68	570	43.85
Moyennes noires . . .	43	40	75	2,258	52.51
Moyennes foncées . . .	52	32	70	2,549	49,02
Moyennes brunes . . .	1	36	36	36	36.00
Petites noires	11	32	42	393	35.73
Petites foncées	14	30	40	490	35.00
Très petites foncées . .	1	12	12	12	12.00
Jeunes animaux	11	½	3	23	2.09
Total	409			£26,556	£64.93

La loutre de mer devrait être dépouillée de sa peau aussitôt que possible après qu'elle est tuée et, si elle est prise loin du rivage, on devrait l'étendre bien à plat au fond du bateau et la couvrir avec des algues ou la protéger de toute autre manière. Pour enlever la peau, on fait une incision en croix le long des pattes de derrière, et une incision longitudinale en-dessous de la queue dans toute sa longueur, et la peau est tirée, le côté chair en dessus, dans toute la longueur du corps et de la tête sans couper le côté du ventre. On ne laisse aucune partie de la fourrure sur la carcasse, la queue, les pattes et la tête étant soigneusement débarrassées de leur couverture, bien que la fourrure des pattes et de la tête ait une valeur relativement insignifiante.. La peau, la fourrure en dedans, est alors étendue sur une planche disposée à cet effet. La graisse adhérente au côté chair est enlevée soigneusement, les trous faits par les harpons ou par toute autre arme sont recousus, et la fourrure est placée en plein air pour y sécher à l'abri du soleil. Quand la peau est bien sèche, on peigne la fourrure, on la roule et on la met de côté dans une place sûre, dont on la retire de temps à autre pour l'examiner et voir si les mites ne se sont pas mises dedans.

La méthode employée actuellement pour apprêter les peaux de loutre de mer est beaucoup plus compliquée que celle employée pour apprêter le castor ou le vison; mais étant donnée la grande valeur de la fourrure, il faut prendre beaucoup de précautions dans toutes les phases de la préparation. On humecte d'abord le côté chair d'eau salée, et on laisse ainsi la peau pendant une nuit; on la graisse ensuite avec du beurre de bonne qualité, et on foule plusieurs peaux à la fois dans un récipient pendant quatre ou cinq heures. On ajoute alors de la sciure de bois dur et le foulage est continué pendant deux ou trois heures de plus. Quand on retire ces peaux, on les humecte d'eau de savon et on les laisse ainsi pendant une nuit, puis on amincit la peau. On les travaille avec de la sciure de bois fraîche pendant deux ou trois heures, après quoi, on retire les peaux du récipient où elles se trouvaient; on enlève la sciure de bois soit en les mettant dans le cylindre d'une machine à battre, soit en battant les peaux avec des bâtons en rotin. Quand la fourrure a été peignée avec un peigne fin en acier, elle est prête à être livrée au commerce. Etant donné le soin qu'il faut prendre dans les différentes phases du procédé de préparation, l'apprêt d'une peau de loutre de mer coûte environ $2.00, tandis que l'apprêt des peaux de castor et de loutre de terre ne coûte que 50 cents. Au contraire des autres pelleteries, les peaux de loutre de mer sont rarement coupées dans l'atelier de l'apprêteur de fourrure.

M. J. Franklin, gérant de la North Western Fur Mfg. Co., nous informe que de mémoire d'homme le marché des fourrures n'a jamais été aussi haut qu'il l'est maintenant, toutes les fourrures indistinctement ont augmenté de prix dans des proportions presqu'incroyables.

Les peaux de moutons de Perse sont d'une rareté excessive depuis la guerre Russo-Japonaise et cette rareté n'a fait que s'accentuer depuis que la Russie est pour ainsi dire en état de révolution, car on sait que les Russes contrôlent ce commerce.

Les peaux de vison sont à la fois rares et très dispendieuses depuis que les dames élégantes se sont mises à porter des manteaux doublées avec cette fourrure. C'est surtout le marché américain qui a accaparé cette fourrure. Ces remarques s'appliquent également aux peaux d'écureuil et, en réalité, à toutes les fourrures pouvant servir de doublures.

Il y a également un manque sensible dans les peaux de chat sauvage. En somme, à moins d'événements imprévus les prix des fourrures ne peuvent qu'augmenter.

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur l'assortiment des tapis et prélarts de MM. Alphonse Racine & Cie. Ces marchandises sont de première qualité et offertes dans d'excellentes conditions. La maison offre spécialement des lignes choisies de rideaux et des nets pour rideaux.

Le succès du département des tapis de la maison Brophy Cains, Ltd, s'affirme de plus en plus, grâce à l'immense assortiment et aux prix très réduits qui sont cotés.

TRAVAIL APPRECIE

A l'occasion de la fin de la prise de l'inventaire, la direction, ainsi que les chefs des départements de la W. R. Brock Co. Ltd. ont offert aux employés de la maison un magnifique souper dans les salles du restaurant Welsh. C'était une excellente manière de témoigner aux employés combien étaient appréciés leur travail et leurs services durant l'année qui est près de finir.

Plusieurs discours ont été prononcés, discours dans lesquels les employés exprimèrent les sentiments de loyauté qui les animent envers la W. R. Brock Co. Ltd.

MM. Brophy-Cains, Limited, nous disent que les commandes prises pour la saison prochaine sont des plus satisfaisantes.

Il y a une demande soutenue pour les cotonnades de tous genres, ainsi que pour les étoffes à robes.

Les prix sont très fermes et à la hausse dans plusieurs lignes.

Les paiements sont réguliers.

D'après M. R. E. Brock, gérant de la W. R. Brock Co. Ltd., à Montréal, les affaires transigées pendant le mois de novembre sont en augmentation sur celles de la période correspondante en 1904.

La première partie du mois de décembre a également été des plus actives par suite des commandes considérables reçues pour les lainages et cotonnades de toute description; le commerce de détail comprend l'importance de placer ses commandes de bonne heure afin de s'assurer de promptes livraisons.

Les remises sont satisfaisantes.

* * * *

La Montreal Waterproof Clothing Co. dont M. H. Wener est le président a tout récemment fait cadeau aux petits vendeurs de journaux d'une pélerine imperméable. C'est une bonne action en même temps qu'une belle réclame.

* * * *

MM. L. Hirshson & Co. constatent que les affaires ont été plutôt calmes pendant les dernières semaines. Ils attribuent cet état de choses à la mauvaise température que nous venons d'avoir, car les affaires pour le printemps ont une très bonne apparence.

Ces messieurs nous disent que, d'après les dernières nouvelles qu'ils ont reçues d'Angleterre, les prix sont des plus fermes.

Les remises sont satisfaisantes.

* * * *

MM. Kyle, Cheesbrough & Co. nous informent que les affaires d'assortiment sont très tranquilles, en ce qui concerne la ville de Montréal; mais que les voyageurs prennent des bonnes commandes pour le printemps dans la Province de Québec, les Provinces Maritimes, ainsi que dans les Provinces du Nord-Ouest.

Les prix sont très fermes dans toutes les marchandises sans exception aucune.

Les remises sont satisfaisantes.

* * * *

M. A. O. Morin constate que les affaires n'ont pas été satisfaisantes depuis quelques semaines. Cette situation est due en grande partie à l'instabilité de la température qui a énormément nui au commerce de la nouveauté, surtout dans la ville de Montréal.

En ce qui concerne les prix, M. Morin nous dit que, dans sa longue expérience d'acheteur, il n'a jamais vu les prix aussi élevés en Europe qu'ils le sont à l'heure actuelle, pour les cotonnades aussi bien que pour les lainages et les soieries. Selon lui, il n'y a aucune perspective de baisse dans un avenir rapproché.

Non seulement les prix sont élevés, mais on éprouve beaucoup de difficulté à placer des commandes chez les fabricants. La grande activité dans les centres industriels de l'Europe est due à la grande reprise des affaires aux Etats-Unis, aussi bien que dans les pays de l'Extrême-Orient et aux Indes.

* * * *

M. J. L. A. Racine, de MM. Alphonse Racine & Cie rapporte une grande activité dans les flanellettes, les cotonnades de tous genres, les cretonnes et les mousselines pour rideaux. Les marchandises du printemps se vendent également bien.

Les prix sont on ne peut plus fermes.

Les paiements sont bons.

* * * *

MM. Greenshields Limited rapportent des affaires très actives et surtout une demande inusitée pour toutes les

CRAVATES

ET

BRETELLES

Ayant liquidé tout le stock de cravates que nous avions pour la saison de Noël, nous serons heureux de vous faire voir un assortiment de soies tout à fait nouvelles pour le printemps, provenant des meilleurs fabricants Européens et Américains — les dessins pour 1906 surpassant tout ce que nous avons montré jusqu'à présent.

Nos bretelles marque **D** sont, comme toujours, ce qu'il y a de mieux sur le marché tant au point de vue de la qualité que des dessins et de la fabrication.

Nous remercions cordialement les Marchands de leur encouragement et espérons qu'ils voudront bien nous le continuer pour l'année 1906.

E. O. BARETTE & CO.
238 Temple Building
MONTREAL.

Représentants de la DOMINION SUSPENDER Co.
Niagara Falls.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria et Rue Saint-Jacques, = Montreal

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

Les Gants de Peau de

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.

♣ ♣ ♣

Vous ne courez aucun risque en les vendant.

♣ ♣ ♣

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'epreuve de l'eau.

Supérieurs aux articles en toile.
En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?
Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

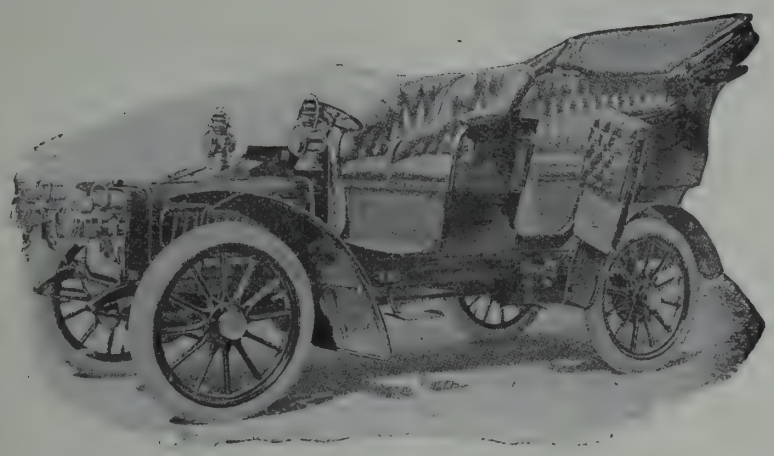
Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - Montréal.
Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, Toronto, Can.

L'Unique
DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. **Capote Américaine Ordinaire.**

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les chassis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. Salle d'Exhibition: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

marchandises courantes, telles que cotonnades, étoffes à robes et soieries qui, plus que toutes autres, sont sujettes à de nouvelles augmentations de prix.

L'échéance du 4 décembre a été bien rencontrée.

Aussitôt après le 1er Janvier, la China & Japan Silk Co Ltd offrira à des prix de jobs un grand nombre d'articles de fantaisie provenant du marché Japonais.

M. D. O. Legendre, représentant de MM. Alphonse Racine & Co dans les Cantons de l'Est, vient de reprendre la route après avoir été retenu chez lui par suite d'un accident. C'est avec plaisir que les nombreux clients de la maison ont reçu sa visite.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de MM. Short & Co, Chambre 219, Board of Trade, Montréal chez qui ils trouveront un assortiment complet d'articles de fourrures provenant des plus grands fabricants d'Angleterre, de France et d'Allemagne ainsi que du Japon; dans ce dernier pays, MM. Short & Co ont un agent qui leur expédie continuellement les dernières nouveautés.

PERSONNEL

—M. J. H. Palmer, de la maison Debenham's Limited, a fait au mois de novembre un voyage d'afaires à Winnipeg.

—M. J. W. Brown, représentant MM. D. Morrice Sons & Co, vient de faire un voyage dans les Provinces Maritimes.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyer & Orkin, actuellement en Europe pour les besoins de son commerce, est attendu à Montréal dans la dernière semaine de décembre

—M. R. G. Mathieu, représentant MM. Chaleyer & Orkin dans le district du Nord, vient de terminer la première partie de son voyage de placements.

—M. J. H. Marchand, représentant Debenham's Limited est de retour à Montréal, après une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. G. Tranquille, autrefois voyageur pour MM. Greenshields, vient d'être engagé en qualité de représentant par MM. L. Hirshson & Co.

—M. L. Harris, de MM. L. Hirshson & Co, partira au mois de janvier pour un voyage d'achats en Angleterre.

—M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co partira au mois de janvier pour un voyage d'achats en Europe.

—M. James Alexander, président de la S. F. McKinnon Co Ltd, vient de partir pour l'Europe pour y faire des achats en vue du commerce du printemps.

—M. F. J. Bernier, représentant de la maison C. X. Tranchemontagne, est de retour à Montréal, après avoir complété la première partie de son voyage de placement des marchandises pour le Printemps prochain M. Bernier compte passer la saison des fêtes à Sainte-Marie de la Beauce, après quoi il repartira en tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. David Nadeau, voyageur de M. C. X. Tranchemontagne, est de retour à Montréal après avoir visité les principales villes de la Rive Sud du Saint Laurent.

—M. A. O. Morin est de retour à Montréal, après un voyage d'achats en Europe.

—M. W. Hurd, représentant MM. Reynier frères, a fait un voyage d'affaires à Toronto au commencement de Décembre.

—M. L. E. Charron qui, autrefois occupait un poste dans la maison Alphonse Racine & Co, vient de débuter comme voyageur, il a fait pour le compte de la même maison un excellent voyage d'affaires à Sorel, St-Hyacinthe et les districts avoisinants.

La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité

PRINTEMPS 1906

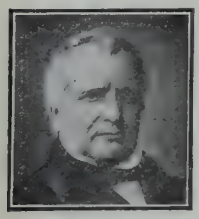
Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAIT LA FORCE

MGR PLESSIS
"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



LAFONTAINE
Affirmons nos droits."

CHAPLEAU
N'allons pas négliger nos avantages."

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps 1906.

Draperies Anglaises et Ecossaises

Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie.

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs.

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produits canadiens"

CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."

MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressorts.

Sous - Vetements
DE
Watson

Saison du Printemps 1906

Nos représentants sont maintenant en route, offrant un assortiment complet de Sous-Vêtements de Printemps, dans toutes les variétés.

ATTENDEZ - LES

A. L. GILPIN,
Agent pour Quebec.
232, RUE McGILL,
Montreal.

Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.

TRADE MARK

REGISTERED

Laine à Tricoter
BEE HIVE
(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN
& PARTNERS, Limited,
HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans
TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommoder

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:
DUNCAN BELL,
MONTREAL et TORONTO.

—M. Raoul Dionne, voyageur de MM. Chaleyer & Orkin dans les Cantons de l'Est, passera la semaine des fêtes à Montréal et repartira en tournée d'affaires immédiatement après le 1er Janvier.

—M. J. D. Stephen, représentant la maison Chaleyer & Orkin, est de retour à Montréal après un voyage de placements dans les Provinces Maritimes.

—M. J. R. Dow, acheteur de MM. John Fisher Son & Co, vient de partir pour un voyage d'affaires en Angleterre.

—M. C. W. Wilson, un des acheteurs de la maison A. McDougall & Co, vient de partir pour l'Europe. M. Wilson sera absent pendant deux mois

—M. Geo. Giroux, représentant la maison E. O. Barette & Cie, voyagera au commencement de Janvier dans la Vallée de l'Ottawa avec les échantillons de cravates pour le commerce du Printemps.

—M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Cie, partira pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est aussitôt après le Jour de l'An.

—Nous croyons savoir que M. E .L. Rosenthal, qui a dirigé avec succès plusieurs industries importantes à Montréal et qui a fondé la Beaver Rubber Co, entrera de nouveau en affaires à Montréal. M. Rosenthal qui tout dernièrement habitait Toronto, vient de faire un voyage en Angleterre où il a obtenu des agences importantes.

—M. H. S. Arnold de la New-York Silk Waist Mfg. Co, est de retour à Montréal après un voyage d'affaires à Toronto.

POUR AUGMENTER LES EXPORTATIONS

Sous ce titre, dit "Shoe and Leather Reporter," nous lisons ce qui suit dans "Der Einkaufer," de Berlin: "Le consul des Etats-Unis à Prague, M. Urbain J. Ledoux, a établi, sur le modèle d'une chambre de commerce, un bureau spécial appelé département des renseignements commerciaux du consulat de Prague; ce bureau offre toutes les commodités possibles pour l'enregistrement et l'examen des catalogues de toute espèce, classifiés de manière que les importateurs et les exportateurs puissent être renseignés immédiatement sur la possibilité pour eux de faire des affaires.

"Les catalogues, prix courants, listes d'escomptes, etc., doivent naturellement être disposés de manière à permettre à toute personne cherchant un renseignement de le trouver immédiatement. Des catalogues sans prix ou sans listes d'escomptes ne seraient d'aucune utilité; de plus, les poids et mesures doivent être convertis en poids et mesures du pays auquel ces renseignements sont destinés. Il faudrait aussi y ajouter des listes de références.

"Les catalogues et autres matières imprimées sont classés d'après les différentes branches du commerce qu'ils concernent; le visiteur peut ainsi facilement trouver ce qu'il cherche.

Pour que la classification des documents imprimés soit bien faite, il est nécessaire que les personnes qui les envoient fassent connaître en même temps à nos consuls les diverses spécialités qu'elles tiennent, de manière à épargner des recherches fastidieuses et à faciliter l'enregistrement.

"En portant ce nouveau genre de propagande à la connaissance de nos lecteurs, nous ne pouvons que les inviter à se joindre au mouvement qui, dans l'état moderne du commerce, ne peut que produire des résultats satisfaisants."

Calendrier

Nous accusons réception à la maison Woods Company, Ltd manufacturiers de tentes, couvertes, tweeds et lainages, etc., dont le siège social est à Ottawa, de son splendide calendrier pour l'année 1906.

Les voyageurs de la New York Silk Waist partiront sur la route avec leurs échantillons du Printemps, aussitôt aprs le 1er janvier.

PAGINATION DES ANNONCES

Allied Mfg. Co., The . . . 39
Arlington Co. Ltd., The . . . 46
Baldwin & Partners Ltd., J. & J. . . . 49
Barrette & Co, E. O. . . . 42
Barry & Co., Walter H. . . . 41
Berlin Suspender & Button Co., The . . . 36
Bishop Co., J. H., The . . . 7
Brock Co., W. R., The . . . 2
Brophy Cains Ltl., . . . 21
Canadian Motor Car Co., The . . . 47
China & Japan Silk Co., The . . . 28
Chipman Holton Knitting Co., The . . . 30
Coderre, Louis A . . . 15
Debenham, Caldecott & Co. . . . 17
Dominion Suspender Co., The . . . 45
Dominion Wadding Co., The . . . 40
Featherbone Novelry Co., The . . . 43
Fisher, Son & Co., John . . . 46
Garneau, Fils & Cie, P . . . 25
Goderich Knitting Co., The . . . 38
Greenshields Ltd. . . . 1, 19, 46, 52
Hamilton Cotton Co., The . . . 40
Harris & Co. . . . 51
Hees Son & Co., Geo. H. . . . 35
Hirshson & Co., L. . . . 32
Ideal Bedding Co., The . . . 40
Kyle, Cheesbrough & Co. . . . 9
Lamoureux, Joseph . . . 28
MacDonald & Co., John . . . 31
Morin & Cie., A. O. . . . 9
Morrice Sons & Co., D. . . . 13
McCall Co., D., The . . . 33
McDougall & Co., A. . . . 51
McDowell, Andrew H. . . . 28
New York Silk Waist Mfg. Co., The . . . 5
Paché & Flammand . . . 34
Paquet, J. Arthur . . . 7
Penman Mfg. Co., The . . . 23
Racine & Cie., A. . . . 11
Richardson, A. S. . . . 34
Schofield Woollen Co., Ltd., The . . . 27
Short & Co. . . . 32
Standard Shirt Mfg Co., The . . . 37
Storey & Son, W. H. . . . 36
Stratford Knitting Co., The . . . 38
Tooke Bros., Ltd. . . . 29
Tranchemontagne, C. X. . . . 48
Turnbull Co. of Galt, C., The . . . 51
Watson Mfg. Co., The . . . 49

LES SOUS-VETEMENTS

"Ceetee"

Irrétrécissables, Souples, Elastiques, conservent leur forme jusqu'à ce qu'ils soient hors de service. Nous pouvons expédier promptement cette ligne. Nous pouvons aussi faire livraison immédiate de . . . . . .

Corps, Caleçons, Maillots, et Combinaisons à côtes, d'un ajustage parfait, pour Dames et Enfants.

The C. Turnbull Co.,

LIMITED

GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT

ETOFFES A COSTUMES

POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :

MONYPENNY BROS. & CO.

TORONTO

Tweeds et Fournitures pour Tailleurs

AU COMPLET.

LE PLUS GRAND ASSORTIMENT QUE NOUS AYONS JAMAIS EU.

Nous avons maintenant en mains tous nos échantillons pour le commerce et nos 14 voyageurs sont sur leurs routes respectives avec les échantillons du . . .

Printemps 1906

Notre assortiment de **Marchandises d'Hiver** *est considérable malgré que nos ventes aient été plus considérables que d'habitude.*

Nous voulons avec la fin de la saison nous débarrasser de nos **Marchandises d'Hiver** pour faire place aux marchandises du printemps. Nous avons réduit nos prix en conséquence et invitons nos clients à en prendre avantage.

VOTRE VISITE.

Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander NOS ECHANTILLONS qui sont toujours à leur disposition. Nous défions toute compétition.

A. McDOUGALL & CO.

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM, Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

196 rue McGill, Montreal.

SUCCURSALE : Angle des rues Dupont et Saint-Joseph, - ST-ROCH, QUEBEC.

NOTRE GRAND

DEPARTEMENT DE TISSUS LAVABLES

Printemps 1906

Nos voyageurs offrent maintenant un assortiment plus grand et plus complet que jamais de TISSUS LAVABLES pour la saison 1906.

Nous désirons attirer l'attention des acheteurs sur les modèles originaux et exclusifs et sur la nouveauté et l'attrait qu'offrent nos Tissus, tant étrangers que domestiques.

Un examen attentif de nos cartes des couleurs révèlera le

"JE NE SAIS QUOI DE NOUVEAU"

que vous avez recherché.

Toutes nos lignes sont aussi up to date, sous tous les rapports, que des experts peuvent les faire.

Nos représentants pourront vous intéresser, quand vous placerez votre ordre pour le printemps.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.